

ISSN: 1411-8629, eISSN: 2579-3314



CAKRAWALA

Jurnal Humaniora Bina Sarana Informatika

Volume XVIII, No 1, Maret 2018

CAKRAWALA

Kampus A AMIK-BSI

Alamat : Jln. R.S. Fatmawati No,24, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450

Telp : (021) 7500282, 7500485, 7500680 / Fax (021) 7513790

Website : www.bsi.ac.id

E-Journal : <http://cakrawala.bsi.ac.id/>



Diterbitkan Oleh:

PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
AKADEMI BINA SARANA INFORMATIKA

Hubungan Persepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah dengan Kinerja Guru Sekolah Dasar Negeri Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur
Desri yani

Komunikasi Antar Pribadi Dalam Keluarga
(Studi Fenomenologi Terhadap Perilaku Komunikasi Pasangan Suami Istri Yang Mengalami Ketimpangan Jumlah Pendapatan)
Aryadillah

Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Sarana dan Prasarana Pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi
Apriyanti Widiansyah

Penerapan Manajemen Mutu Terpadu Untuk Menurunkan Reject Produksi Roti Bun di PT. SFP
Firstianty Wahyuhening Fibriany

Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Tingkat Pertumbuhan Laba Pada Bank Persero di Indonesia
Sri Rusiyati

Diklat Sebagai Organisasi Belajar Dalam Teknologi Kinerja
Fifit Fitriansyah

Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan Pengguna Kereta Api Commuter Line Jabodetabek pada Stasiun Bogor
Herlin Widasiwi Setianingrum

Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Meikarta
Taat Kuspriyono

Pengawasan dan Pengendalian Kegiatan Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya Kementerian PUPR Tahun 2017 di Provinsi Kalimantan Barat
Ratih Setyo Rini

Proses Penjualan dan Pengiriman Barang Kepada Pelanggan Pada CV Makeindo Jakarta Sederhana Sembiring, Syukron Sazly, Kripton Ovitian

Efektivitas Rekrutmen Dalam Kinerja Karyawan Pada Bagian Pemasaran di CV Ikra Cendana Lintang Jakarta
Rosento

Tinjauan Yuridis Terhadap Putusan MA 295 K/PDT.Sus-Phi/2015 yang Tidak Mempertimbangkan Putusan MK 19/PUU-IX/2011
Rahmat Saputra

Analisis Profitabilitas, Ukuran, Pertumbuhan dan Aktiva Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur di BEI
Muhammad Fahruroji, Iwan

Pengaruh Pelayanan Publik Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Dinas Perhubungan
Kota Depok
Bilgah

Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Membeli Produk Keris di
Pasar Rawa Bening Jatinegara Jakarta Timur
Adianta Sebayang

DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN JUDUL	i
DAFTAR ISI	iii
KATA PENGANTAR	iv
 Hubungan Persepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah dengan Kinerja Guru Sekolah Dasar Negeri Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur Desri yani	1-14
 Komunikasi Antar Pribadi Dalam Keluarga (Studi Fenomenologi Terhadap Perilaku Komunikasi Pasangan Suami Istri yang Mengalami Ketimpangan Jumlah Pendapatan) Aryadillah	15-24
 Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Sarana dan Prasarana Pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi Apriyanti Widiansyah	25-30
 Penerapan Manajemen Mutu Terpadu Untuk Menurunkan Reject Produksi Roti Bun di PT. SFP Firstianty Wahyuhening Fibriany	31-36
 Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Tingkat Pertumbuhan Laba Pada Bank Persero di Indonesia Sri Rusiyati	37-42
 Diklat Sebagai Organisasi Belajar Dalam Teknologi Kinerja Fifit Fitriansyah	43-50
 Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan Pengguna Kereta Api Commuter Line Jabodetabek pada Stasiun Bogor Herlin Widasiwi Setianingrum	51-58
 Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Meikarta Taat Kuspriyono	59-66
 Pengawasan dan Pengendalian Kegiatan Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya Kementerian PUPR Tahun 2017 di Provinsi Kalimantan Barat Ratih Setyo Rini	67-73
 Proses Penjualan dan Pengiriman Barang Kepada Pelanggan Pada CV Makeindo Jakarta Sederhana Sembiring, Syukron Sazly, Kripton Ovitian	74-80
 Efektivitas Rekrutmen Dalam Kinerja Karyawan Pada Bagian Pemasaran di CV Ikra Cendana Lintang Jakarta Rosento	81-88
 Tinjauan Yuridis Terhadap Putusan MA 295 K/PDT.Sus-Phi/2015 yang Tidak Mempertimbangkan Putusan MK 19/PUU-IX/2011 Rahmat Saputra	89-106
 Analisis Profitabilitas, Ukuran, Pertumbuhan dan Aktiva Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur di BEIL Muhammad Fahrurroji, Iwan	107-115

Pengaruh Pelayanan Publik Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Dinas Perhubungan Kota Depok Bilgah	116-122
Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Membeli Produk Keris di Pasar Rawa Bening Jatinegara Jakarta Timur Adianta Sebayang.....	123-130

CAKRAWALA

Editorial Team

Chief Editor

Chandra Anugerah Putra.
Universitas Muhammadiyah Palangkaraya

Reviewers

Ahmad Setiadi, AMIK BSI Karawang
Asriyani Sagiyanto, AKOM BSI Jakarta
Aryadillah, Universitas Bhayangkara
Jakarta Raya
Apriyanti Widiansyah, Universitas
Bhayangkara Jakarta Raya
Kartika Yuliantari, ASM BSI Jakarta
Norma Yunita, AMIK BSI Pontianak

Advisory Boards

Anisti, AKOM BSI Jakarta

Editor

Fifit Fitriansyah, AKOM BSI Jakarta

Administrative Staff

Maya Sopa, PPPM BSI

Published by

PPPM BSI
Jl. Dewi Sartika No. 289, Cawang,
Jakarta Timur
Telp : 021-8010836



<http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/cakrawala>

e-mail: jurnal.cakrawala@bsi.ac.id

p-ISSN: 1411-8629, eISSN: 2579-3314

Indexed by



PENGANTAR REDAKSI

Bismillahirrohmanirrohim

Redaksi mengucapkan puji syukur kehadiran Alloh SWT atas terbitnya Jurnal Cakrawala Edisi Volume XVIII No. 1 bulan Maret 2018 sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Jurnal Cakrawala yang telah terindex oleh Google Scholar, dalam edisi ini menerbitkan 15 artikel naskah yang berasal dari dosen atau peneliti. Artikel telah melalui proses review oleh reviewer yang mempunyai kompetensi dibidangnya masing-masing.

Redaksi menerima naskah berupa artikel, hasil penelitian atau karya ilmiah yang belum pernah dipublikasikan sebelumnya pada media-media lainnya melalui laman <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/cakrawala>, oleh karena itu jurnal Cakrawala dapat menjadi sarana untuk mempublikasikan hasil penelitian, karya ilmiah, gagasan konseptual, dan kajian kepustakaan dalam bidang ilmu Humaniora, Komunikasi, Pendidikan dan lingkup Sosial lainnya.

Akhirnya, Redaksi mengucapkan terima kasih kepada para penulis dan peneliti yang telah berpartisipasi dalam penerbitan Jurnal Cakrawala edisi ini.

Semoga Jurnal Cakrawala kali ini dapat memenuhi khasanah ilmu pengetahuan bagi civitas akademika di Akademi Komunikasi BSI Jakarta serta masyarakat pada umumnya.

Wassalam,

Redaksi

HUBUNGAN PERSEPSI GURU DAN SUPERVISI KEPALASEKOLAH DENGAN KINERJA GURU SEKOLAH DASAR NEGERI BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR

Desri yani

Program Studi Manajemen Informatika, AMIK BSI
desriyani.dsr@bsi.ac.id

Abstract

In educational organizations , teachers are individuals who have an important role schools , because they directly face to face with the learners . A teacher in relation to the task of education and serving students primarily in teaching and learning absolutely must have a mastery of the material and technical teaching . Only qualified and professional teachers who can make it all through a service that he gave to his students.

That " Teachers who prioritize service to students (to please and satisfy students) is not enough to know about teaching but he would carry it out as well as possible " . To measure how much and how far the task performed better views of the quality and quantity of the required standard , the standard of which is the direction of teacher performance , benchmark or measure in the performance of duties of teachers . Teacher performance standard itself still raises some perceptions of the school community consisting of : principals, teachers, students , parents , and supervisors.

A standard is a form of employment size .Teacher performance standards in effect is a form of measurement or standard that can indicate the amount and quality of work expected to be produced in order to meet the needs of teachers of students . Moving on from this, the study uses a quantitative approach was performed in order to determine teachers' perceptions of Supervision and Supervising Principal With Teacher Performance .

The population for the purposes of this study selected public elementary school in East Jakarta Morning Balekambang 03 While the sample is a teacher . The result shows that teachers' perceptions about supervision services impact the learning had hoped , among other things teachers should pay attention to the quality or the quality of teaching by first holding teaching program planning and then do well in the form of learning .

Keywords : Perceptions of Teachers, Supervising Principal, Teacher Performance

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembentukan kepribadian manusia Indonesia seutuhnya, diperlukan proses pendidikan yang merupakan proses untuk meningkatkan harkat serta martabat bangsa. Karena melalui usaha pendidikan ini diharapkan dapat mengarahkan perkembangan anak di dalam pembentukan suatu pribadi yang mandiri.

Tujuan pendidikan diarahkan pada pencapaian tujuan-tujuan tertentu, Tujuan pendidikan ini bisa menyangkut kepentingan peserta didik sendiri, kepentingan masyarakat dan tuntutan lapangan pekerjaan atau ketiga-tiganya peserta didik, masyarakat dan pekerjaan sekaligus. Proses pendidikan terarah pada peningkatan penguasaan pengetahuan, kemampuan, keterampilan, pengembangan sikap dan nilai-nilai dalam rangka pembentukan dan pengembangan diri peserta didik. Pengembangan diri ini dibutuhkan,

untuk menghadapi tugas-tugas dalam kehidupannya sebagai pribadi, sebagai siswa, karyawan, profesional maupun sebagai warga masyarakat.

Guru sebagai pendidik profesional mempunyai citra yang baik di masyarakat apabila dapat menunjukkan kepada masyarakat bahwa ia layak menjadi panutan atau teladan masyarakat sekelilingnya. Masyarakat terutama akan melihat bagaimana sikap dan perbuatan guru itu sehari-hari, apakah memang ada yang patut diteladani atau tidak. Bagaimana guru meningkatkan pelayanannya, meningkatkan pengetahuannya, memberi arahan dan dorongan kepada anak didiknya dan bagaimana cara guru berpakaian dan berbicara serta cara bergaul baik dengan siswa, teman-temannya serta anggota masyarakat, sering menjadi perhatian masyarakat luas.

Dalam perilaku guru dituntut lebih profesional, sikap profesional guru dapat terlihat

dari bagaimana guru dapat memahami, menghayati, serta mengamalkan sikap kemampuan dan sikap profesinya. Guru yang profesional cenderung menghargai peraturan-peraturan yang ada, organisasi profesi, teman sejawat, anak didik, tempat kerja, pimpinan dan pekerjaannya. Sikap profesional tersebut dapat terbentuk melalui peningkatan ketrampilan dan sikap inovatif guru dalam melaksanakan tugas sehari-hari. Dengan peningkatan ketrampilan, seorang guru dapat melaksanakan tugas dengan baik dan lebih profesional, demikian halnya dengan sikap inovatif guru dapat menyesuaikan diri dengan kondisi dan situasi yang ada, sehingga guru lebih dapat diterima di tengah-tengah masyarakat dan peserta didik.

Dalam mewujudkan tujuan pendidikan, SDN BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR mencanangkan visi terwujudnya sekolah yang unggul dibidang IMTAQ dan IPTEK, dan misi: (a) Melaksanakan pembelajaran secara aktif dan koordinatif sehingga setiap siswa dapat berkembang secara optimal sesuai dengan potensi yang dimilikinya, (b) Menumbuhkembangkan semangat keunggulan secara intensif dan koordinatif kepada seluruh warga sekolah, (c) Mendorong dan membantu setiap siswa untuk mengenal potensi dirinya, sehingga dapat berkembang secara optimal, (d) Meningkatkan mutu pendidikan sesuai dengan tuntutan masyarakat dan perkembangan IPTEK, (e) Meningkatkan prestasi dalam bidang ekstrakurikuler sesuai dengan potensi yang dimiliki, (f) Menyelenggarakan program pendidikan yang senantiasa berakar pada sistem nilai, adat istiadat, agama dan budaya masyarakat dengan tetap mengikuti perkembangan dunia luar, (g) Meningkatkan penghayatan dan pengamalan terhadap ajaran agama yang dianut serta budaya bangsa sehingga menjadi sumber kearifan dalam bertindak.

Kepemimpinan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam manajemen berbasis sekolah. Kepemimpinan kepala sekolah SDN BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR berkaitan dengan masalah kepala sekolah dalam meningkatkan kesempatan untuk mengadakan pertemuan secara efektif dengan para guru dalam situasi yang kondusif. Tindakan kepala sekolah dilakukan dalam rangka untuk mendorong kinerja guru dengan menunjukkan rasa bersahabat, dekat, dan penuh pertimbangan terhadap para guru baik sebagai individu maupun sebagai kelompok.

Guru merupakan panutan bagi peserta didik, untuk itu disiplin kerja guru merupakan hal yang sangat ditekankan di SDN BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR Disiplin merupakan sikap perilaku guru yang menunjukkan ketaatan

pada aturan yang berlaku baik waktu maupun peraturan sehingga dalam pelaksanaan tugas dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Jadi disiplin merupakan sikap seseorang dalam melaksanakan tugas yaitu mentaati semua yang harus ditaati dan juga mentaati semua larangan yang tidak boleh dilanggar, hal ini sangat diperlukan demi tercapainya tujuan itu sendiri.

Meskipun sulit dibuktikan kenyataan yang sering dijumpai masih ada guru yang dalam melaksanakan tugasnya kurang atau bahkan tidak memperlihatkan kinerja yang baik, yaitu tidak membuat perencanaan pembelajaran, pelaksanaannya tidak mencapai target yang direncanakan bahkan masih ada guru yang kurang disiplin dalam kehadirannya dikelas.

Kinerja adalah penampilan hasil karya personel baik kuantitas maupun kualitas dalam suatu organisasi. Kinerja dapat merupakan penampilan individu maupun kelompok kerja personel. Penampilan hasil karya tidak terbatas kepada personel yang memangku jabatan fungsional maupun struktural, tetapi juga kepada keseluruhan jajaran personel di dalam organisasi. Penilaian kinerja secara reguler yang dikaitkan dengan proses pencapaian tujuan kinerja setiap personel. Tindakan ini akan membuat personel untuk senantiasa berorientasi terhadap tujuan yang hendak dicapai.

Guru adalah pendidik profesional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai, dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan anak usia dini jalur pendidikan formal, pendidikan dasar, dan pendidikan menengah. Dalam pelaksanaan tugasnya guru dituntut untuk memiliki kinerja yang tinggi. Kinerja guru merupakan serangkaian hasil dari proses dalam melaksanakan pekerjaannya yang sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya. Hal tersebut sesuai dengan Kedudukan guru sebagai tenaga profesional sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) Undang-Undang Guru No. 14 Tahun 2005 pasal 4 yang menyebutkan bahwa "guru berfungsi untuk meningkatkan martabat dan peran guru sebagai agen pembelajaran berfungsi untuk meningkatkan mutu pendidikan nasional".

Terkait dengan otonomi pendidikan, dalam upaya peningkatan kinerja guru diperlukan adanya manajemen berbasis sekolah (MBS). MBS dipandang sebagai alternatif dari pola umum pengoperasian sekolah yang selama ini memusatkan wewenang di kantor pusat dan daerah. MBS adalah strategi untuk meningkatkan pendidikan dengan mendelegasikan kewenangan pengambilan keputusan penting dari pusat dan daerah ke tingkat sekolah. Dengan demikian, MBS pada dasarnya merupakan sistem manajemen di

mana sekolah merupakan unit pengambilan keputusan penting tentang penyelenggaraan pendidikan secara mandiri. MBS memberikan kesempatan pengendalian lebih besar bagi kepala sekolah, guru, murid, dan orang tua atas proses pendidikan di sekolah mereka.

Dengan telah ditetapkannya visi, misi, tujuan dan sasaran pembangunan SDN BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR tahun pelajaran 2013/2014 maka sekolah telah mengambil kebijakan untuk memprioritaskan peningkatan kinerja guru. Dalam upaya peningkatan kinerja guru SDN BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR diperlukan adanya kepemimpinan kepala sekolah yang bijaksana, yang memiliki kemampuan sebagai subervisor, memberikan bantuan supervisor, dan memiliki kemampuan melaksanakan supervisi dengan baik. Berbagai upaya dalam meningkatkan kinerja guru telah dilakukan oleh kepala sekolah, namun masih terdapat berbagai kendala antara lain: (1) masih adanya guru yang kurang disiplin dalam melaksanakan tugas; (2) kepemimpinan kepala sekolah masih dirasa kurang komunikatif bagi sebagian guru; (3) masih adanya guru yang kurang bersemangat dalam melaksanakan proses pembelajaran.

Terkait dengan permasalahan tersebut di atas, maka dalam penelitian ini akan dikaji hubungan persepsi guru dan supervisi kepala sekolah terhadap kinerja guru SDN BALEKAMBANG 03 PAGI JAKARTA TIMUR.

II. KAJIAN TEORI

A. Persepsi Guru

Persepsi individu akan mempengaruhi proses pengambilan keputusannya. Persepsi dapat mempengaruhi masalah yang diidentifikasi, pengumpulan data, analisis data dan pengambilan keputusan (memilih dari beberapa alternatif yang ada). Menurut Suprihanto, yang menyatakan bahwa: Persepsi didefinisikan sebagai suatu proses di mana individu memberi arti terhadap suatu fenomena yang terjadi, berdasarkan kesan yang ditangkap oleh panca inderanya. Dengan kata lain, persepsi adalah suatu bentuk penilaian satu orang dalam menghadapi rangsangan yang sama, tetapi dalam kondisi lain akan menimbulkan persepsi yang berbeda.

Pengertian persepsi baik dalam arti sempit maupun dalam arti luas adalah bagaimana pandangan seseorang dalam melihat sesuatu. Menurut Alex Sobur menyatakan bahwa:

Persepsi (*perception*) dalam arti sempit ialah penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas ialah

pandangan atau pengertian, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu. Persepsi adalah proses ketika kita menjadi sadar akan banyaknya stimulus yang memengaruhi indra kita. Persepsi sebagai pemaknaan hasil pengamatan. Persepsi juga sebagai proses seseorang menjadi sadar akan segala sesuatu dalam lingkungannya melalui indra-indra yang dimilikinya.

Menurut Nana Syaodih Sukmadinata menyatakan bahwa "guru adalah manusia yang memiliki kepribadian sebagai individu". Kepribadian guru, seperti halnya kepribadian individu pada umumnya terdiri atas jasmaniah, intelektual, sosial, emosional, dan moral. Seluruh aspek kepribadian tersebut terintegrasi membentuk satu kesatuan yang utuh, yang memiliki ciri-ciri yang khas. Integritas dan kekhasan ciri-ciri individu terbentuk sepanjang perkembangan hidupnya, yang merupakan hasil perpaduan dari ciri-ciri dan kemampuan bawaan dengan perolehan dari lingkungan dan pengalaman hidupnya.

Menurut menyatakan bahwa: Guru merupakan jabatan atau profesi yang memerlukan keahlian khusus sebagai guru. Pekerjaan ini tidak bisa dilakukan oleh orang yang tidak memiliki keahlian untuk melakukan kegiatan atau pekerjaan sebagai guru. Orang yang pandai bicara dalam bidang-bidang tertentu, belum dapat disebut sebagai guru. Untuk menjadi guru diperlukan syarat-syarat khusus, apalagi sebagai guru yang profesional yang harus menguasai betul beluk beluk pendidikan dan pengajaran dengan berbagai ilmu pengetahuan lainnya yang perlu dibina dan dikembangkan melalui masa pendidikan tertentu atau pendidikan prajabatan

Pengertian supervisi menurut Piet A. Sahertian yang menyatakan bahwa:

"Supervisi adalah suatu usaha menstimulasi, mengkoordinasi dan membimbing secara kontinu pertumbuhan guru-guru di sekolah baik secara individual maupun secara kolektif, agar lebih mengerti dan lebih efektif dalam mewujudkan seluruh fungsi pengajaran. Supervisi juga diartikan sebagai usaha dari petugas-petugas sekolah dalam memimpin guru-guru dan petugas-petugas lainnya dalam memperbaiki pengajaran, termasuk menstimulasi, menyeleksi pertumbuhan jabatan dan perkembangan guru-guru serta merevisi tujuan-tujuan pendidikan, bahan pengajaran dan metode serta evaluasi pengajaran. Dengan demikian mereka dapat menstimulasi dan membimbing pertumbuhan tiap murid secara kontinu serta mampu dan lebih cakap berpartisipasi dalam masyarakat demokrasi modern".

Menurut Mulyasa yang menyatakan bahwa: Supervisi sesungguhnya dapat dilaksanakan oleh kepala sekolah yang berperan sebagai supervisor, tetapi dalam sistem organisasi pendidikan modern diperlukan supervisor khusus yang lebih independen, dan dapat meningkatkan obyektivitas dalam pembinaan dan pelaksanaan tugasnya.

Jika supervisi dilaksanakan oleh kepala sekolah, maka ia harus mampu melakukan berbagai pengawasan dan pengendalian untuk meningkatkan kinerja tenaga kependidikan. Pengawasan dan pengendalian ini merupakan kontrol agar kegiatan pendidikan di sekolah terarah pada tujuan yang telah ditetapkan. Pengawasan dan pengendalian juga merupakan tindakan preventif untuk mencegah agar para tenaga kependidikan tidak melakukan penyimpangan dan lebih berhati-hati dalam melaksanakan pekerjaannya.

Pengawasan dan pengendalian yang dilakukan kepala sekolah terhadap tenaga kependidikan khususnya guru, disebut supervisi klinis, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan profesional guru dan meningkatkan kualitas pembelajaran melalui pembelajaran yang efektif. Salah satu supervisi akademik yang populer adalah supervisi klinis, yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Supervisi diberikan berupa bantuan (bukan perintah) sehingga inisiatif tetap berada di tangan tenaga kependidikan.
2. Aspek yang disupervisi berdasarkan usul guru, yang dikaji bersama kepala sekolah sebagai supervisor untuk dijadikan kesepakatan
3. Instrumen dan metode observasi dikembangkan bersama oleh guru dan kepala sekolah
4. Mendiskusikan dan menafsirkan hasil pengamatan dengan mendahulukan interpretasi guru
5. Supervisi dilakukan dalam suasana terbuka secara tatap muka, dan supervisor lebih banyak mendengarkan serta menjawab pertanyaan guru daripada member saran dan pengarahan
6. Supervisi klinis sedikitnya memiliki tiga tahap, yaitu pertemuan awal, pengamatan, dan umpan balik.
7. Adanya penguatan dan umpan balik dari kepala sekolah sebagai supervisor terhadap perubahan perilaku guru yang positif sebagai hasil pembinaan
8. Supervisi dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan suatu keadaan dan memecahkan suatu masalah.

Kepala sekolah sebagai supervisor harus diwujudkan dalam kemampuan menyusun, dan melaksanakan program supervisi pendidikan, serta memanfaatkan hasilnya. Kemampuan menyusun program supervisi pendidikan harus diwujudkan dalam penyusunan program supervisi kelas, pengembangan program supervisi untuk kegiatan ekstra kurikuler, pengembangan program supervisi perpustakaan, laboratorium, dan ujian. Kemampuan melaksanakan program supervisi pendidikan harus diwujudkan dalam pelaksanaan program supervisi klinis, program supervisi nonklinis, dan program supervisi kegiatan ekstra kurikuler. Sedangkan kemampuan memanfaatkan hasil supervisi pendidikan harus diwujudkan dalam pemanfaatan hasil supervisi untuk meningkatkan kinerja tenaga kependidikan dan pemanfaatan hasil supervisi untuk mengembangkan sekolah.

Dalam pelaksanaannya, kepala sekolah sebagai supervisor harus memperhatikan prinsip-prinsip: (1) hubungan konsultatif, kolegial dan bukan hirarkhis, (2) dilaksanakan secara demokratis, (3) berpusat pada tenaga kependidikan (guru), (4) dilakukan berdasarkan kebutuhan tenaga kependidikan (guru), (5) merupakan bantuan profesional. Kepala sekolah sebagai supervisor dapat dilakukan secara efektif antara lain melalui diskusi kelompok, kunjungan kelas, pembicaraan individual dan simulasi pembelajaran.

III. METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

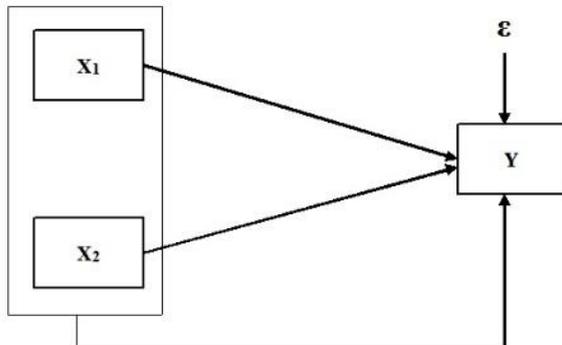
Desain penelitian ini tergolong dalam tipe penelitian kuantitatif dengan pendekatan survei, yang menurut Sugiyono yaitu penelitian yang digunakan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis.

Metode penelitian adalah suatu cara atau prosedur yang dipergunakan untuk melakukan penelitian sehingga mampu menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian. Dengan demikian metode penelitian merupakan prosedur atau proses mulai dari awal yang menjelaskan tentang kerangka pikir hingga menghasilkan kesimpulan penelitian. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Explanatory Research*, yaitu menjelaskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu secara nalar dan cermat dalam menjelaskan hubungan relatif antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat baik secara masing-masing maupun secara bersama-sama. Obyek penelitian ini terdiri dari tiga variabel, yaitu dua

variabel bebas Persepsi guru (X_1) dan Supervisi Kepala Sekolah (X_2) serta variabel terikatnya adalah Kinerja Guru (Y).

Secara visual model penelitian ini dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :



Gambar 3.1.
Model Penelitian

Keterangan :

- X_1 = Variabel Persepsi Guru .
- X_2 = Variabel Supervisi Kepala Sekolah.
- Y = Variabel Kinerja Guru.
- ϵ = Variabel-Variabel diluar X_1 dan X_2 yang tidak diteliti.

B. Operasional Variabel

Variabel harus didefinisikan secara operasional agar lebih mudah dicari hubungannya antara satu variabel dengan lainnya dan pengukurannya, sehingga peneliti tidak akan mengalami kesulitan dalam menentukan pengukuran hubungan antar variabel yang masih bersifat konseptual. Setelah didefinisikan variabel tersebut dibuat kisi-kisi operasional variabel.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas, maka definisi operasional variabel penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Persepsi guru terhadap supervisi klinis (X_1)
Persepsi guru terhadap supervisi klinis adalah cara pandang guru terhadap pengawasan dan pengendalian yang dilakukan kepala sekolah terhadap tenaga kependidikan khususnya guru.
Indikator: (1) supervisi diberikan berupa bantuan, (2) aspek yang disupervisi berdasarkan usul guru, (3) instrumen dan metode observasi, (4) diskusi dan menafsirkan hasil pengamatan, (5) supervisi dilakukan dalam suasana terbuka secara tatap muka, (6) tahapan supervisi klinis, (7) adanya penguatan dan umpan balik dari kepala sekolah, dan (8) supervisi dilakukan secara berkelanjutan.
2. Bantuan supervisor (X_2)
Bantuan supervisor adalah berbagai upaya yang dilakukan oleh supervisor (kepala sekolah) dalam rangka membimbing, memotivasi dan

mengembangkan kemampuan guru dalam melaksanakan tugas pengajaran dikelas.
Indikator: mencari sumber-sumber pengajaran, rencana pelaksanaan pembelajaran, pelaksanaan pembelajaran, dan evaluasi hasil belajar.

3. Kinerja guru adalah hasil optimal yang dicapai guru dalam melaksanakan tugasnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
Dimensi variabelnya : Komitmen Organisasi, Motivasi Kerja, Kompetensi Pedagogik, Kompetensi Profesional, Kompetensi Kepribadian, Kompetensi Sosial, Unsur Penunjang.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi menurut Arikunto yaitu seluruh obyek penelitian. Sedangkan populasi menurut Sugiyono adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/ subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah Semua yang terlibat dalam pentuan Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

2. Sampel

Sampel menurut Sugiyono adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel penelitian ini terdiri dari unsur guru sebanyak 40 orang, Siswa SDN Balekambang 03 Pagi 641 Siswa diwakili oleh 30 siswa, perwakilan orang tua murid 30, tokoh masyarakat 5 sehingga totalnya 105 orang.

Penghitungan sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin, yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

Keterangan :

- 1 = konstanta
- n = ukuran sampel
- N = ukuran populasi
- e^2 = kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir (10% atau 0,1)

$$n = \frac{105}{1 + 105 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{105}{2,05}$$

$$n = 51,22 \approx 52$$

Maka ditetapkan sampel penelitian ini berjumlah 52 responden dari 105 orang jumlah

populasi.

Tabel 3.2.
Populasi dan Sampel

No	Subyek	Populasi	Sampel
1	Guru	40	20
2	Perwakilan siswa	30	15
3	Orang Tua Siswa	30	15
4	Tokoh Masyarakat	5	2
	Jumlah	105	52

D. Teknik dan Alat Pengumpulan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data dilakukan dengan cara :

- Teknik Kuesioner**
Dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner/angket kepada responden yang terpilih yang pada penelitian ini.
- Teknik Kepustakaan**
Dilakukan dengan cara mencari buku-buku, literatur-literatur, karya-karya ilmiah, jurnal-jurnal dan artikel-artikel yang didalamnya terdapat teori yang relevan sebagai bahan kajian pustaka penelitian ini.
- Teknik Dokumentasi**
Dilakukan dengan cara mencari dokumen-dokumen, surat-surat penting, arsip-arsip yang berhubungan dan mendukung penelitian ini.
- Observasi**
Dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung di lapangan untuk dijadikan pedoman yang dapat mendukung penelitian ini.

E. Alat Pengumpulan Data

Alat pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner berupa seperangkat pernyataan tertulis yang berisi butir-butir operasional variabel penelitian dan telah ditentukan alternatif jawabannya berdasarkan skala Likert.

Sistem penilaian jawaban disusun dalam 5 alternatif penilaian berdasarkan jawaban yang telah diberikan oleh responden, dimana masing-masing jawaban mempunyai nilai tersendiri. Adapun sistem penilaian tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Jawaban Sangat Setuju (SS) diberi nilai 5.
- Jawaban Setuju (S) diberi nilai 4.
- Jawaban Kurang Setuju (KS) diberi nilai 3.
- Jawaban Tidak Setuju (TS) diberi nilai 2.
- Jawaban Sangat Tidak setuju (STS) diberi nilai 1.

Penilaian atau pemberian skor dilakukan secara terbalik untuk pernyataan yang sifatnya negatif.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan analisis, yakni :

- Deskripsi Statistik**
Untuk mengetahui nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (mean), rentang nilai (range), dan simpangan baku (standar deviasi).
- Deskripsi Frekuensi**
Untuk mengetahui distribusi frekuensi masing-masing variabel penelitian.
- Uji Instrumen Data**
 - Uji Validitas**
Uji untuk mengetahui ketepatan instrumen/alat pengumpulan data. Instrumen dikatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$.
 - Uji Reliabilitas**
Untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah alat ukur yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang.
- Uji Hipotesis**
 - Uji t (t-Test) digunakan untuk pengujian hipotesis pertama dan kedua.
 - Uji F (F-Test) digunakan untuk pengujian hipotesis ketiga.
- Persamaan Regresi Linear Sederhana dan Berganda dengan rumus :**
 - $\hat{Y} = a + bX_1$ dan $\hat{Y} = a + bX_1 + bX_2$
- Analisis Koefisien Determinasi**
Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas baik secara parsial maupun secara bersama-sama terhadap variabel terikat.

G. Rancangan Uji Hipotesis

Rancangan uji hipotesis penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- $H_0 : \beta_1 = 0$ tidak terdapat pengaruh hubungan persepsi guru terhadap kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.
 $H_a : \beta_1 \neq 0$: terdapat terdapat pengaruh hubungan persepsi guru terhadap kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.
Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- $H_0 : \beta_2 = 0$: tidak terdapat pengaruh Supervisi kepala sekolah terhadap kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.
 $H_a : \beta_2 \neq 0$: terdapat pengaruh Supervisi terhadap kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.
Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$: tidak terdapat pengaruh Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah secara bersama-sama terhadap kinerja

guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

4. H_a : salah satu atau kedua $\beta_1 \neq 0$: terdapat pengaruh Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah secara bersama-sama terhadap kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

1. Presepsi Guru (X_1)

Hasil pengolahan data yang diproses menggunakan program SPSS for Windows untuk variabel Presepsi Guru Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur diperoleh deskripsi data sebagai berikut : nilai minimum sebesar 3.93, nilai maksimum 5,00, rentang nilai/range sebesar 1.07, nilai rata-rata/mean sebesar 4.576, dan simpangan baku/standar deviasi sebesar 0.33141. Untuk mengetahui distribusi frekuensi variabel supervise kepala sekolah dapat dilihat pada Tabel.

Tabel

Distribusi Frekuensi Variabel Presepsi Guru (X_1)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,27	1	1,9	1,9
	3,73	2	3,8	5,8
	3,80	1	1,9	7,7
	4,00	4	7,7	15,4
	4,07	4	7,7	23,1
	4,13	2	3,8	26,9
	4,20	3	5,8	32,7
	4,33	3	5,8	38,5
	4,40	1	1,9	40,4
	4,47	3	5,8	46,2
	4,53	3	5,8	51,9
	4,60	7	13,5	65,4
	4,67	3	5,8	71,2
	4,73	5	9,6	80,8
	4,80	4	7,7	88,5
	4,87	1	1,9	90,4
	4,93	2	3,8	94,2
	5,00	3	5,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Dari tabel tersebut di atas dapat diketahui bahwa Lingkungan termasuk dalam kategori sangat baik, hal ini tercermin dari sebagian besar responden mengapresiasi pernyataan dengan tanggapan yang baik terhadap Lingkungan dengan memberikan penilaian setuju (skor 4) hingga sangat setuju (skor 5). Oleh karena itu, agar Hubungan Presepsi Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur menjadi lebih berkualitas, secara garis besar harus didukung oleh terpenuhinya kebutuhan, dorongan untuk maju lagi ke depannya, tujuan yang ingin dicapai dan visi misi Kepala Sekolah yang selaras dengan visi misi Sekolah itu sendiri. Hal yang mendukung peningkatan Hubungan Presepsi Guru untuk

kepentingan peningkatan Kinerja guru tersebut harus mendapat perhatian secara sungguh-sungguh oleh pihak Kepala Sekolah khususnya dan manajemen sekolah SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur pada umumnya.

2. Supervisi Kepala Sekolah (X_2)

Hasil pengolahan data yang diproses menggunakan program SPSS for Windows untuk variabel Supervisi Kepala Sekolah SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur diperoleh deskripsi data sebagai berikut : nilai minimum sebesar 3.27, nilai maksimum 5,00, rentang nilai/range sebesar 1.73, nilai rata-rata/mean sebesar 4.4394 dan simpangan baku/standar deviasi sebesar 0.38146. Untuk mengetahui distribusi frekuensi variabel Supervisi Kepala Sekolah dapat dilihat pada Tabel.

Tabel

Distribusi Frekuensi Variabel Supervisi Kepala Sekolah (X_2)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,27	1	1,9	1,9
	3,73	2	3,8	5,8
	3,80	1	1,9	7,7
	4,00	4	7,7	15,4
	4,07	4	7,7	23,1
	4,13	2	3,8	26,9
	4,20	3	5,8	32,7
	4,33	3	5,8	38,5
	4,40	1	1,9	40,4
	4,47	3	5,8	46,2
	4,53	3	5,8	51,9
	4,60	7	13,5	65,4
	4,67	3	5,8	71,2
	4,73	5	9,6	80,8
	4,80	4	7,7	88,5
	4,87	1	1,9	90,4
	4,93	2	3,8	94,2
	5,00	3	5,8	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Dari tabel tersebut di atas dapat diketahui bahwa Supervisi kepala sekolah termasuk dalam kategori sangat baik, hal ini tercermin dari sebagian besar responden mengapresiasi pernyataan dengan tanggapan yang baik terhadap Supervisi kepala sekolah dengan memberikan penilaian setuju (skor 4) hingga sangat setuju (skor 5). Oleh karena itu agar Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur menjadi lebih berkualitas, secara garis besar harus didukung oleh kesadaran akan kewajiban yang harus dijalankan, kepatuhan akan larangan dan tegasnya pemberian sanksi/hukuman kepada para Guru SDN Balekambang 03 Pagi yang melanggar disiplin. Hal yang mendukung peningkatan kualitas Kinerja Guru dalam Supervisi Kepala Sekolah tersebut harus mendapat perhatian secara sungguh-sungguh oleh pihak Sekolah SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

3. Kinerja Guru (Y)

Hasil pengolahan data yang diproses menggunakan program SPSS for Windows untuk variabel Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi

Jakarta Timur diperoleh deskripsi data sebagai berikut : nilai minimum sebesar 4,00, nilai maksimum 5,00, rentang nilai/range sebesar 1,00, nilai rata-rata/mean sebesar 4,6117, dan simpangan baku/standar deviasi sebesar 0,32520. Untuk mengetahui distribusi frekuensi variabel Kinerja Guru dapat dilihat pada Tabel.

Tabel
Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja Guru (Y)

Kinerja (Y)				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	5	9,6	9,6	9,6
4,07	2	3,8	3,8	13,5
4,13	3	5,8	5,8	19,2
4,20	1	1,9	1,9	21,2
4,33	2	3,8	3,8	25,0
4,47	2	3,8	3,8	28,8
4,53	1	1,9	1,9	30,8
4,60	2	3,8	3,8	34,6
4,67	8	15,4	15,4	50,0
4,73	5	9,6	9,6	59,6
4,80	5	9,6	9,6	69,2
4,87	7	13,5	13,5	82,7
4,93	5	9,6	9,6	92,3
5,00	4	7,7	7,7	100,0
Total	52	100,0	100,0	

Dari tabel tersebut di atas dapat diketahui bahwa Kinerja Guru termasuk dalam kategori sangat baik, hal ini tercermin dari seluruh responden atau 100% mengapresiasi pernyataan dengan tanggapan yang baik terhadap Kinerja Guru dengan memberikan penilaian setuju (skor 4) hingga sangat setuju (skor 5). Oleh karena itu agar Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur menjadi lebih berkualitas, secara garis besar harus didukung oleh terpenuhinya Komitmen Organisasi, Motivasi Kerja, Kompetensi Pedagogik, Kompetensi Profesional, Kompetensi Kepribadian, Kompetensi Sosial dan Unsur Penunjang dalam pengajaran. Hal yang mendukung peningkatan kualitas Kinerja Guru tersebut harus mendapat perhatian secara sungguh-sungguh oleh pihak Kepala Sekolah SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur disertai baiknya Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah.

B. Pengujian Persyaratan Analisis

Uji persyaratan analisis dalam penelitian ini meliputi uji instrumen data dan uji asumsi dasar. Untuk masing-masing pengujian diuraikan sebagai berikut :

1. Uji Instrumen Data

1. Uji Validitas

Setelah dilakukan analisis dengan teknik korelasi "product moment" diperoleh koefisien korelasi butir (r-hitung) untuk 15 butir instrumen (kuesioner) dengan sampel sebanyak 52 orang (n = 52), diperoleh nilai-nilai koefisien korelasi untuk

uji validitas instrumen setiap variabel sebagai berikut :

a. Variabel Presepsi Guru (X₁)

Tabel
Hasil Uji Validitas Variabel Presepsi Guru (X₁)

Item Kuesioner	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	0.531	0.285	Valid
2	0.680		
3	0.563		
4	0.877		
5	0.667		
6	0.322		
7	0.930		
8	0.528		
9	0.810		
10	0.715		
11	0.714		
12	0.724		
13	0.714		
14	0.646		
15	0.701		

b. Variabel Supervisi Kepala Sekolah (X₂)

Tabel
Hasil Uji Validitas Variabel Supervisi Kepala Sekolah (X₂)

Item Kuesioner	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	0.624	0.285	Valid
2	0.364		
3	0.841		
4	0.922		
5	0.552		
6	0.316		
7	0.905		
8	0.610		
9	0.790		
10	0.795		
11	0.316		
12	0.851		
13	0.309		
14	0.889		
15	0.790		

c. Variabel Kinerja Guru (Y)

Tabel
Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja Guru (Y)

Item Kuesioner	r-hitung	r-tabel	Keterangan
1	0.849	0.285	Valid
2	0.842		
3	0.929		
4	0.336		
5	0.696		
6	0.325		

7	0.822		
8	0.347		
9	0.526		
10	0.861		
11	0.665		
12	0.452		
13	0.627		
14	0.356		
15	0.665		

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai r-hitung ketiga variabel penelitian yang diperoleh ternyata lebih besar dari r-tabel (0,285) atau r-hitung > r-tabel dan seluruh instrumen data penelitian sebanyak 15 item dikatakan valid.

C. Uji Reliabilitas

Setelah instrumen penelitian tersebut dinyatakan valid, kemudian peneliti melakukan uji reliabilitas terhadap instrumen-instrumen penelitian yang mencakup ketiga variabel yang diteliti. Instrumen dinyatakan reliabel jika nilai *Alpha Cronbach* > Alpha standar (0,7).

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas instrumen menunjukkan bahwa instrumen yang digunakan reliabel yang berarti instrumen tersebut cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data.

Tabel
Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Alpha Cronbach	Alpha Standar	Keterangan
1	Presepsi Guru (X1)	0,707	0,700	Reliabel
2	Supervisi Kepala Sekolah (X2)	0,892		
3	Kinerja Guru (Y)	0,904		

Sumber : SPSS

1. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan teknik uji dua pihak atau dua sisi yang termasuk ke dalam jenis pengujian hipotesis asosiatif. Maka berdasarkan hasil pengujian ketiga hipotesis dalam penelitian ini diperoleh hasil pengujian yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengujian Hipotesis Pertama

$H_0 : \beta_1 = 0$: tidak terdapat pengaruh Hubungan Presepsi terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

$H_a : \beta_1 \neq 0$: terdapat pengaruh positif Hubungan Presepsi Guru terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a

diterima

a. Uji t

Dari perhitungan SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) for Window, nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 5,632 dan t_{tabel} dengan df 51 pada α (0,05) Sig. (0,025) adalah sebesar 2,013. Dengan demikian $t_{hitung} 5,632 > t_{tabel} 2,013$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa Hubungan Presepsi Guru mempunyai pengaruh terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

b. Analisis Determinasi

Berdasarkan analisis diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,759. Ini berarti 75,9% keragaman Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur disebabkan Hubungan Presepsi Guru, sedangkan sisanya disebabkan oleh variabel lain.

c. Persamaan Regresi Linear Sederhana

Berdasarkan analisis diperoleh nilai persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut :

- $\hat{Y} = a + b_1X_1$
- $\hat{Y} = 1.832 + 0,135X_1$
- $\hat{Y} = 1,967$

Persamaan regresi linear ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 nilai variabel Hubungan Presepsi Guru dapat meningkatkan nilai Kinerja Guru sebesar 1,967 dengan perkiraan variabel supervise kepala sekolah konstan.

2. Pengujian Hipotesis Kedua

$H_0 : \beta_2 = 0$: tidak terdapat pengaruh Supervisi Kepala Sekolah terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

$H_a : \beta_2 \neq 0$: terdapat pengaruh positif Supervisi Kepala Sekolah terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

a. Uji t

Dari perhitungan SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) for Window, nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 10,24 dan t_{tabel} dengan df 46 pada α (0,05) Sig. (0,005) adalah sebesar 2,013. Dengan demikian $t_{hitung} 10,24 > t_{tabel} 2,013$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa Supervisi Kepala Sekolah mempunyai pengaruh terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

b. Analisis Determinasi

Berdasarkan analisis diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,728. Hal ini menunjukkan bahwa 72,8% keragaman Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur disebabkan keragaman Supervisi Kepala Sekolah, sedangkan sisanya 27,2% disebabkan oleh variabel lain.

c. Persamaan Regresi Linear Sederhana

Berdasarkan hasil analisis dalam pengujian hipotesis ini diperoleh persamaan regresi linear sederhana sebagai berikut :

- $\hat{Y} = a + b_2X_2$
- $\hat{Y} = 1.285 + 0,823X_2$
- $\hat{Y} = 2.108$

Persamaan regresi linear ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 nilai variabel Supervisi Kepala Sekolah dapat meningkatkan nilai Kinerja Guru sebesar 2.108 dengan perkiraan variabel Presepsi Guru konstan.

3. Pengujian Hipotesis Ketiga

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$: tidak terdapat pengaruh Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah secara bersama-sama terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

H_a : salah satu atau kedua $\beta_1 \neq 0$: terdapat pengaruh positif Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah secara bersama-sama terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

a. Uji F

Dari perhitungan SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) 18 for Window, nilai F_{hitung} yang diperoleh adalah sebesar 197.651 dan F_{tabel} dengan df 45 pada α (0,05) adalah sebesar 3,671. Dengan demikian $F_{hitung} 197.651 > F_{tabel} 3,671$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah secara bersama-sama mempunyai terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

b. Analisis Determinasi

Berdasarkan analisis diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,782. Hal ini menunjukkan bahwa 78,2% keragaman Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur disebabkan keragaman Hubungan Presepsi Guru dan Supervisi Kepala Sekolah, sedangkan sisanya 21,8% disebabkan oleh variabel lain.

c. Persamaan Regresi Linear Berganda

Berdasarkan analisis dalam pengujian hipotesis ini diperoleh persamaan regresi linear ganda sebagai berikut :

- $\hat{Y} = a + b_1X_1 + b_2X_2$
- $\hat{Y} = 1,109 + 0,452X_1 + 0,304X_2$
- $\hat{Y} = 2,985$.

Pengertian persamaan linear berganda di atas adalah :

1. Bahwa setiap kenaikan 1 nilai variabel Presepsi Guru dapat meningkatkan nilai Kinerja Guru sebesar 1,561 dengan perkiraan variabel Supervisi Kepala Sekolah konstan.

2. Bahwa setiap kenaikan 1 nilai variabel Supervisi Kepala Sekolah dapat meningkatkan nilai Kinerja Guru sebesar 1,413 dengan perkiraan variabel Presepsi Guru konstan.

D. Pembahasan

1. Pengaruh Presepsi Guru Terhadap Kinerja Guru

Berdasarkan hasil analisis data penelitian yang telah dilakukan, telah terbukti bahwa Lingkungan mempunyai pengaruh positif dan nyata terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur sebesar 78,6%.

Presepsi guru merupakan kegiatan untuk memperbaiki kemampuan kerja melalui pengetahuan praktis dan penerapannya dalam usaha mencapai tujuan. Keselamatan dan kesehatan kerja serta lingkungan fisik tempat bekerja sangat berpengaruh dalam peningkatan produktivitas suatu perusahaan. Seorang pekerja akan mampu bekerja dengan baik apabila ditunjang oleh lingkungan kerja yang baik sehingga didapatkan hasil yang optimal. Lingkungan kerja adalah tempat kerja dikatakan baik apabila dalam kondisi tertentu manusia dapat melakukan kegiatannya dengan optimal. Ketidak sesuaian lingkungan kerja dengan manusia yang bekerja pada lingkungan tersebut dapat terlihat akibatnya dalam jangka waktu tertentu, seperti turunnya produktivitas kerja, efisiensi dan ketelitian.

2. Pengaruh Supervisi Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru

Berdasarkan hasil analisis data penelitian yang telah dilakukan, telah terbukti bahwa Supervisi Kepala Sekolah mempunyai pengaruh positif dan nyata terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pula, telah diketahui bahwa indikator-indikator dalam Motivasi yang berperan mendukung Kinerja Guru adalah fisiologis dasar, kebutuhan akan rasa aman, kebutuhan untuk dicintai dan disayangi, kebutuhan untuk dihargai, kebutuhan aktualisasi diri termasuk didalamnya Gaji/upah, Bonus, Karier, Fasilitas Kerja Kesehatan dan keselamatan kerja Hal tersebut didasarkan pilihan responden perolehan yang memberikan penilaian terhadap indikator-indikator tersebut yang cukup besar dalam variabel supervisi.

3. Pengaruh Lingkungan dan Motivasi Secara Bersama-sama Terhadap Kinerja Guru

Berdasarkan hasil analisis data penelitian yang telah dilakukan, telah terbukti bahwa Lingkungan dan Motivasi secara bersama-sama mempunyai pengaruh positif dan nyata terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pula, telah diketahui bahwa indikator-indikator dalam kinerja guru yang berperan mendukung peran dan fungsi Guru adalah Semangat dalam mencapai misi, Kemampuan melaksanakan interaksi atau mengelola proses belajar mengajar, Kemampuan penguasaan materi pelajaran. Interaksi guru dengan kepala sekolah dan Administrasi serta Manajemen

Hal tersebut didasarkan pilihan responden perolehan yang memberikan penilaian terhadap indikator-indikator tersebut yang cukup besar dalam variabel Lingkungan .

Gomes mengemukakan defmisi kinerja karyawan sebagai: "Ungkapan seperti output, efisiensi serta efektivitas sering dihubungkan dengan produkti vitas".

Selanjutnya, pengertian kinerja karyawan menurut Mangkunegara bahwa "kinerja karyawan (prestasi kerja) adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan alam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya".

Berdasarkan pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa kinerja adalah prestasi kerja atau hasil kerja (*output*) baik kualitas maupun kuantitas yang dicapai SDM persatuan periode waktu dalam melaksanakan tugas kerjanya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

Salah satu yang sulit dalam analisa kinerja organisasi adalah memilih perangkat ukuran kinerja berdasarkan hasil yang seimbang untuk mengukur kesuksesan dalam memenuhi tujuan dan sasaran organisasi, terutama yang berhubungan dengan kinerja organisasi, dimana hal tersebut dirasakan oleh para pelanggan secara keseluruhan. Kesulitan pengukuran kinerja organisasi publik yang dikemukakan oleh Dwiyanto , adalah:

Kesulitan dalam mengukur kinerja organisasi pelayanan publik sebagian muncul karena tujuan dan misi orgnisasi acapkali tidak hanya sangat kabur akan tetapi juga sifat multi dimensional. Organisasi publik memiliki stakeholder privat. Karena stakeholder dari organisasi publik seringkali memiliki kepentingan yang bersinggungan satu sama lain, yang mengakibatkan ukuran kinerja organisasi publik dimata para stakeholder juga menjadi berbeda-beda. Lebih lanjut Dwiyanto mengemukakan tiga konsep yang dapat dijadikan sebagai acuan guna mengukur kinerja organisasi publik yakni: Responsivitas (*responsiveness*), tanggungjawab (*responsibility*), dan akuntabilitas (*accountability*). Responsivitas mengacu kepada keselarasan antara program dan kegiatan pelayanan yang diberikan oleh organisasi publik dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat yang diprogramkan dan

dijalankan oleh organisasi public, maka kinerja organisasi tersebut dinilai semakin baik.

Pernyataan di atas memberikan gambaran bahwa seorang pimpinan harus mampu mengelola segala sumber daya yang ada di sekolah, mengarahkan dan sekaligus mempengaruhi berbagai aktivitas yang mebudaya organisasi berkaitan dengan tugas para anggotanya yang ada di bawahnya. Berkenaan dengan penelitian ini, maka kemampuan tersebut sangat diperlukan. Maksudnya bahwa kemampuan mengarahkan dan mempengaruhi anggotanya adalah berkaitan dengan bagaimana seorang kepala sekolah mampu menjalin suatu budaya di sekolah dengan cara menanamkan nilai-nilai yang dikembangkan di sekolah, tentunya tidak dapat dilepaskan dari keberadaan sekolah itu sendiri sebagai organisasi pendidikan, yang memiliki peran dan fungsi untuk berusaha mengembangkan, melestarikan dan mewariskan nilai-nilai budaya kepada para siswanya.

Di sekolah terjadi interaksi yang saling mempengaruhi antara individu dengan lingkungannya, baik lingkungan fisik maupun sosial. Lingkungan dalam organisasi ini akan dipersepsi dan dirasakan oleh individu tersebut sehingga menimbulkan kesan dan perasaan tertentu. Dalam hal ini, sekolah harus dapat menciptakan suasana lingkungan kerja yang kondusif dan menyenangkan bagi setiap anggota sekolah, melalui berbagai penataan lingkungan, baik fisik maupun sosialnya. Moh. Surya menyebutkan bahwa :

Lingkungan kerja yang kondusif baik lingkungan fisik, sosial maupun psikologis dapat menumbuhkan dan mengembangkan motif untuk bekerja dengan baik dan produktif. Untuk itu, dapat diciptakan lingkungan fisik yang sebaik mungkin, misalnya kebersihan ruangan, tata letak, fasilitas dan sebagainya. Demikian pula, lingkungan sosial-psikologis, seperti hubungan antar pribadi, kehidupan kelompok, kepemimpinan, pengawasan, promosi, bimbingan, kesempatan untuk maju, kekeluargaan dan sebagainya.

Fenomena yang menarik di Sekolah Dasar, yaitu masih ada pimpinan yang cenderung kurang mampu menerapkan si stem manajerial yang baik. Hal ini dapat dilihat dari kurang matangnya perencanaan yang dibuatnya, sehingga dalam pelaksanaannya menjadi kurang efektif. Begitu pula kurangnya pengawasan yang diberikan kepada guru, sehingga guru merasa bebas untuk tidak melakukan kegiatan. Hal ini dibuktikan dengan masih adanya guru yang malas, tidak disiplin, kurang rasa tanggung jawab sehingga menyebabkan kinerja guru semakin rendah. Padahal kalau ditelaah kemampuan manajerial pimpinan sangat diperlukan sekali. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Stogdil yaitu: "kepemimpinan sebagai proses mengarahkan dan

mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan tugas dari anggota kelompok".

Beberapa pemikiran untuk meningkatkan sekolah berbasis keunggulan dalam pendidikan adalah peningkatan sumber daya manusia, pendidikan apapun bentuknya harus diorientasikan pada proses belajar mengajar. Seperti pengembangan fasilitas, kurikulum, tenaga kependidikan dan lain-lain harus diorientasikan pada proses belajar mengajar. Peningkatan mutu harus didekati

secara komprehensif dari seluruh komponen. Empat dimensi yang dapat dilihat untuk pendekatan mutu adalah dimensi *input*, proses, *output*, dan *outcome* (dampak). Pelanggan utama yang harus diposisikan sebagai pihak yang harus dilayani oleh pendidikan adalah peserta didik. Artinya pendidikan yang harus mengasah kepekaan siswa menyangkut "olah rasa" (afektif), "olah pikir" (kognitif), dan "olah raga" (kinestetik) sebagai basis berbagai inovasi, solusi, dan ide-ide kreatif berkaitan dengan pendidikan harus senantiasa mempertimbangkan peserta didik. Berkaitan dengan perkembangan lingkungan dimana pendidikan itu berada, maka mutu pendidikan diorientasikan pada pembekalan peserta didik untuk bisa/mampu membah setiap saat, menyesuaikan dengan perkembangan lingkungannya. Mutu dalam kondisi ini yang paling utama adalah membekali peserta didik menjadi orang yang senantiasa mampu belajar terus-menerus, dimana guru memegang peranan penting dan utama baik secara kualitas pribadi dan profesional dalam upaya peningkatan pendidikan.

b. Temuan dan Implikasi Praktis Hasil Penelitian

Hasil penelitian telah membuktikan bahwa persepsi guru dan supervisi kepala sekolah baik secara parsial maupun bersama-sama berpengaruh positif dan nyata terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur. Implikasi penelitian ini adalah adanya sikap positif responden atau masyarakat yang memberikan pernyataan sikap bahwa persepsi guru mempunyai peranan penting bagi peningkatan Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi.

Temuan penelitian lainnya adalah adanya sikap positif responden atau masyarakat yang memberikan pernyataan sikap bahwa supervisi kepala sekolah mempunyai pengaruh terhadap peningkatan Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi. Sikap positif tersebut dengan memberikan respon yang cukup dominan dan dinyatakan melalui perolehan nilai rata-rata indikator dalam dimensi dorongan, yaitu menyalahgunakan Pengakuan, Penghargaan, Tanggung jawab Pengembangan karir. Sehingga untuk meningkatkan Kinerja Guru SDN

Balekambang 03 Pagi., dapat dilakukan dengan cara:

- 1) Menumbuhkan dan memberikan rasa diakui sebagai bagian terpenting dalam Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.
- 2) Memberikan penghargaan pada setiap prestasi yang dicapai oleh guru.
- 3) Adanya pemberian tanggung jawab yang jelas bagi seorang guru.
- 4) Adanya kejelasan dan kesempatan pengembangan Karier bagi guru Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.

Manajemen pada hakekatnya merupakan suatu proses merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, memimpin dan mengendalikan usaha para anggota organisasi serta mendayagunakan seluruh sumber-sumber daya organisasi dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dikatakan suatu proses, karena semua manajer dengan ketangkasan dan keterampilan yang dimilikinya mengusahakan dan mendayagunakan berbagai kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan.

Dalam rangka melakukan peran dan fungsinya sebagai manajer, kepala sekolah harus memiliki strategi yang tepat untuk memberdayakan tenaga kependidikan melalui kerja sama atau kooperatif, memberi kesempatan kepada para tenaga kependidikan untuk meningkatkan profesinya, dan mendorong keterlibatan seluruh tenaga kependidikan dalam berbagai kegiatan yang menunjang program sekolah.

Pertama: memberdayakan tenaga kependidikan melalui kerja sama atau kooperatif dimaksudkan bahwa dalam peningkatan profesionalisme tenaga pendidik di sekolah, kepala sekolah harus mementingkan kerja sama dengan tenaga kependidikan dan pihak lain yang terkait dalam melaksanakan setiap kegiatan. Sebagai manajer kepala sekolah harus mau dan mampu mendayagunakan seluruh sumber daya sekolah dalam rangka mewujudkan visi, misi dan mencapai tujuan. Kepala sekolah harus mampu bekerja melalui orang lain (wakil-wakilnya), serta bemsaha untuk senantiasa mempertanggung jawabkan setiap tindakan. Kepala sekolah harus mampu menghadapi berbagai persoalan di sekolah, berpikir secara analitik dan konseptual, dan harus senantiasa bemsaha untuk menjadi jum penengah dalam memecahkan berbagai masalah yang dihadapi oleh para tenaga kependidikan yang menjadi bawahannya, serta bemsaha untuk mengambil keputusan yang memuaskan bagi semua.

Kedua: memberi kesempatan kepada para tenaga kependidikan untuk meningkatkan profesinya, sebagai manajer kepala sekolah harus

meningkatkan profesi secara persuasif dan dari hati ke hati.

Ketiga: mendorong keterlibatan seluruh tenaga kependidikan, dimaksudkan bahwa kepala sekolah harus bemsaha untuk mendorong keterlibatan semua tenaga kependidikan dalam setiap kegiatan di sekolah (partisipatif).

Sesuai dengan yang ditetapkan dalam penilaian kinerja kepala sekolah, kepala sekolah harus memiliki kemampuan dalam melaksanakan tugas-tugas kepemimpinannya dengan baik, yang diwujudkan dalam kemampuan menyusun program sekolah, organisasi personalia, memberdayakan tenaga kependidikan, dan mendayagunakan sumber daya sekolah secara optimal.

Kemampuan memberdayakan tenaga kependidikan di sekolah harus diwujudkan dalam pemberian arahan secara dinamis, pengkoordinasian tenaga kependidikan dalam pelaksanaan tugas, pemberian hadiah (*reward*) bagi mereka yang berprestasi, dan pemberian hukuman (*punishment*) bagi yang kurang disiplin dalam melaksanakan tugas.

Kemampuan mendayagunakan sumber daya sekolah, yang harus diwujudkan dalam pendayagunaan serta perawatan sarana dan prasarana sekolah, pencatatan berbagai kinerja tenaga kependidikan, dan pengembangan program peningkatan profesionalisme.

Peranan kepala sekolah sebagai pengelola satuan pendidikan yang bertanggungjawab terhadap penyelenggaraan kegiatan di sekolahnya secara keseluruhan diharapkan mampu melakukan pembinaan bagi para guru. Uraian tersebut sejalan dengan yang dikemukakan oleh Tilaar yang menggarisbawahi bahwa suatu kenyataan bahwa kepala sekolah yang berpengalaman selalu membimbing guru-guru, mendengarkan keluhan bawahan, cenderung memberikan efek positif terhadap prestasi belajar.

Untuk mencapai pada tujuan tersebut yang diharapkan melalui kepemimpinan kepala sekolah ada empat hal yang harus dilakukan yaitu:

1. memahami dan berusaha mengerti cara berfikir dan berperilaku personil sekolah dalam interaksi kesehariannya di sekolah, termasuk simbol-simbol yang dimunculkan oleh personil sekolah. Keberhasilan upaya kepala sekolah dapat dilihat dari sejauhmana personil sekolah memiliki perubahan dalam hal kemampuan rasionalitas dan pemecahan masalah;
2. menjamin kepuasan setiap personil sekolah dengan memperhatikan setiap keunikan personil sekolah hubungannya dengan interaksi mereka disekolah untuk menyelesaikan tugasnya masing-masing. Kepala sekolah harus berani mengakui keunikan setiap personil sekolah, termasuk mengakomodasi berbagai perbedaan karakter

untuk kemudian menjadi lahan untuk membangun keunggulan sekolah, bukan sebaliknya. Untuk itu, kepala sekolah harus mampu memberikan perhatian, pembinaan, pembimbingan dan pelatihan baik secara individu maupun secara kelompok;

3. mengkomunikasikan berbagai harapan dan visi sekolah kepada setiap personil sekolah. Bahkan kepala sekolah harus menggunakan berbagai simbol untuk mendukung komunikasi yang dilakukannya dapat berlangsung secara efektif untuk mengkomunikasikan harapan-harapan, visi dan misi sekolah disamping melihat sejauhmana personil sekolah memahami dan menginternalisasi harapan, visi dan perannya yang harus dilakukan dalam posisi setiap personil sekolah;
4. kepala sekolah harus memunculkan keteladanan sebagai upaya untuk mengikat emosi pengikut, supaya bisa memahami apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan sekolah.

V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari Hasil penelitian maka didapat kesimpulan , adalah sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh Persepsi Guru terhadap Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.sebesar 0,707 . Dengan meningkatkan kondisi lingkungan kerja baik Fisik dan Non Fisik akan meningkatkan Kinerja Guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.
2. Terdapat pengaruh Supervisi Kepala Sekolah terhadap Kinerja guru di SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur. sebesar 0,892. Dengan meningkatkan Kompetensi kebutuhan, dorongan dan insentif. guru maka kinerja guru di SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur..
3. Terdapat pengaruh Persepsi Guru dan supervise kepala terhadap kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.sebesar 0,904. Dengan meningkatkan Komitmen Organisasi, Motivasi Kerja, Profesional, Kompetensi Kepribadian, Kompetensi Sosial, Unsur Penunjang. Kinerja guru di SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur.akan meningkat.Karakter adalah jawaban mutlak untuk menciptakan kehidupan yang lebih baik didalam lingkungan sekolah.

B. Saran

1. Hubungan kerja antara atasan dan bawahan diharapkan dapat ditingkatkan seingga

- tercipta rasa nyaman, aman dan harmonis. Atasan membimbing bawahan dan bawahan pun mengikuti arahan atasannya karena menghormati atasan bukan karena rasa takut
2. Bagi para guru, penelitian ini setidaknya memberi penyadaran bahwa tugas utama seorang guru adalah memberi keteladanan dan mengembangkan kepribadian siswa.
 3. Pada aspek manajerial kelembagaan, pengelola SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur. perlu melakukan kajian mendalam terkait dengan arah dan orientasi pendidikan yang telah dilakukan. Berdasarkan hasil analisa dan simpulan penelitian terlihat bahwa perlunya ditingkatkan dan dibina kesamaan tujuan sesama guru dalam upaya peningkatan kinerja guru SDN Balekambang 03 Pagi Jakarta Timur. Hasil penelitian ini setidaknya dapat dijadikan sebagai salah satu alat evaluasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex, Sobur.(2003) *Psikologi Umum*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Alma ,Buchari. (2007) *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta
- Anderson, Gery L. et.all. (1995) *The Knowledge base in Educational administration*. New York : Published by State University of New York.
- Asean Falah. (2006) *Persepsi Publik Terhadap Kinerja Lembaga Ombudsman Daerah Propinsi DIY dalam Perbaikan Pelayanan Publik DIY*. Skripsi. Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Bachtiar, Yoyon. (1997) *Manajemen Mutu Terpadu*, Bandung: Laboratorium Pengembangan Manajemen Mutu Pendidikan Jurusan Adpen FIP IKIP Bandung.
- Desri yani, S.pd I Mpd . Padang 15 Desember 1980. Tahun 2004 lulus dari Program Strata Satu (S1) Jurusan Sarjan pendidikan agama islam. Tahun 2013 lulus dari Program Strata Dua (S2) jurusan Manajemen Pendidikan Islam, Universitas at-tkhiriyah Jakarta. Pekerjaan saat ini sebagai Dosen AMIK BSI Jakarta sejak tahun 2005.

KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI DALAM KELUARGA (Studi Fenomenologi Terhadap Perilaku Komunikasi Pasangan Suami Istri Yang Mengalami Ketimpangan Jumlah Pendapatan)

Aryadillah

Dosen Tetap Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
Jl. Darmawangsa 1 No. 1, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12140
Email: aryadillah14@hotmail.co.id

***Abstract** - Today, family activity has a significant shift from agricultural production to consumption of goods and services. Many of the family entities that no longer produce their own foodstuffs through rice fields and farming; they go to shopping centers and traditional markets to meet their needs. This is also motivated by cultural changes and socio-economic conditions such as shifting the role of women as wives who are no longer merely struggling in the domestic household. This shift in views and cultural changes color the communication behavior between married couples, either directly or indirectly. The research method used in this research is qualitative research method. This is because the issues to be discussed are complex, holistic, dynamic, and full of meaning. From the results of this study, there are 4 couples who have interpersonal communication patterns that are different from the first type of friendship partner, independent couple, the three complicated pairs, the four independent and traditional combined pairs.*

Keywords: Interpersonal Communication, Family, Phenomenology, Inequality of Husband Wife Income

Abstrak- Dewasa ini, aktivitas keluarga mengalami pergeseran yang cukup signifikan dari kegiatan produksi agrikultur menjadi kegiatan konsumsi barang dan jasa. Banyak dari entitas keluarga yang tidak lagi memproduksi bahan makanannya sendiri melalui kegiatan bersawah dan meladang; mereka pergi ke pusat-pusat perbelanjaan dan pasar-pasar tradisional untuk memenuhi kebutuhan mereka. Hal ini juga dilatarbelakangi oleh perubahan yang bersifat kultural dan kondisi sosial-ekonomi seperti pergeseran peran perempuan sebagai istri yang tidak lagi semata-mata berputar dalam ranah domestik rumah tangga. Pergeseran pandangan dan perubahan kultur ini mewarnai perilaku komunikasi antara pasangan suami istri, baik secara langsung maupun tidak langsung. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Hal tersebut karena permasalahan yang akan dibahas bersifat kompleks, holistik, dinamis, dan penuh makna. Dari hasil penelitian ini adalah, terdapat 4 pasang suami istri yang memiliki pola komunikasi antar pribadi yang berbeda tipe pertama pasangan persahabatan, kedua pasangan independen, ketiga pasangan rumit, keempat pasangan gabungan independen dan tradisional.

Kata Kunci: Komunikasi Antar Pribadi, Keluarga, Fenomenologi, Ketimpangan Pendapatan Suami Istri

I. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman, peran perempuan dalam rumah tangga mengalami pergeseran dan perubahan. Banyak dari perempuan yang bekerja di luar rumah dalam kehidupan sehari-harinya, dan banyak dari pasangan suami istri yang menyediakan waktu yang meluangkan waktu untuk memperjelas dan menegosiasikan peran dan tanggung jawab domestik. Dewasa ini, aktivitas keluarga mengalami pergeseran yang cukup signifikan dari kegiatan produksi agrikultur menjadi kegiatan konsumsi barang dan jasa. Banyak dari entitas keluarga yang tidak lagi memproduksi bahan makanannya sendiri melalui kegiatan bersawah dan meladang; mereka pergi ke

pusat-pusat perbelanjaan dan pasar-pasar tradisional untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Dulunya, kerjasama anggota keluarga merupakan suatu hal yang penting bagi kelangsungan hidup keluarga, namun, kini, fungsi anggota keluarga menjadi lebih mandiri. Peningkatan mobilitas anggota keluarga berdampak pada pola komunikasi dengan konsekuensi yang mengikutinya. Hal ini juga dilatarbelakangi oleh perubahan yang bersifat kultural dan kondisi sosial-ekonomi seperti pergeseran peran perempuan sebagai istri yang tidak lagi semata-mata berputar dalam ranah domestik rumah tangga.

Kehidupan modern membuat pandangan yang berlandaskan kultur yang telah diterima dan dilestarikan dari masa ke masa mengalami pergeseran hingga perubahan. Kondisi sosial-ekonomi,

khususnya dalam konteks negara Indonesia yang seringkali mengalami lonjakan signifikan, tak jarang menuntut individu-individu dalam rumah tangga untuk bekerja dan memperoleh penghasilan tambahan demi kelangsungan hidup keluarga. Untuk itu, langkah yang ditempuh seringkali dengan cara turut bekerjanya perempuan yang telah menyandang status istri dalam rangka menyokong finansial keluarga. Namun demikian, tak jarang pula pekerjaan yang digeluti perempuan yang sudah berumah tangga selain sebagai pelengkap penghasilan pasangannya, juga sebagai ranah aktualisasi diri di mana hal ini juga merupakan salah satu sisi pergeseran status dan peran perempuan di era modern.

Fenomena yang kemudian muncul seiring dengan pergeseran status dan peran tersebut adalah jumlah pendapatan yang lebih besar yang diperoleh istri dari pekerjaan yang dilakukannya. Nominal pendapatan ini seringkali lebih besar daripada yang dihasilkan oleh pasangannya dalam rumah tangga. Hal ini kemudian menjadi penting untuk diteliti mengingat kultur yang menghasilkan pola pikir yang diterima dari masa ke masa dalam masyarakat di Indonesia yang cenderung memandang institusi pernikahan secara konvensional; perangkat peran spesifik yang telah disepakati (taken for granted) dan disandang oleh suami dan istri dalam rumah tangga, sementara pada kenyataannya banyak istri yang bekerja di luar rumah dan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi daripada suami.

Pergeseran pandangan dan perubahan kultur ini mewarnai perilaku komunikasi antara pasangan suami istri, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, ini bermaksud meneliti fenomena ini dalam penelitian yang berjudul "Studi Fenomenologi terhadap Perilaku Komunikasi Pasangan Suami Istri yang Mengalami Ketimpangan Jumlah Pendapatan".

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka yang menjadi fokus penelitian ini adalah "Bagaimana perilaku komunikasi pasangan suami istri yang mengalami ketimpangan jumlah pendapatan".

2.1 Definisi Keluarga

Seorang sosiolog terkemuka pada tahun 1949, menjelaskan definisi keluarga yaitu kelompok sosial yang diciRn melalui tempat tinggal yang sama, adanya kerjasama ekonomi dan reproduksi. Kelompok ini mencakup orang dewasa yang berbeda jenis kelamin, paling tidak, dua di antaranya menjaga kelangsungan hubungan seksual yang diakui secara sosial, dengan satu atau lebih anak, baik anak yang diperoleh melalui hubungan suami istri atau yang diadopsi.

Keluarga adalah unit terkecil dari masyarakat yang terdiri atas kepala keluarga dan beberapa orang yang terkumpul dan tinggal di

suatu tempat di bawah suatu atap dalam keadaan saling ketergantungan.(Iwan)

Menurut Salvicion dan Celis (1998) di dalam keluarga terdapat dua atau lebih dari dua pribadi yang tergabung karena hubungan darah, hubungan perkawinan atau pengangkatan, di hidupnya dalam satu rumah tangga, berinteraksi satu sama lain dan di dalam perannya masing-masing dan menciptakan serta mempertahankan suatu kebudayaan. (Baron)

Keluarga juga diartikan secara lebih luas oleh para sosiolog modern sebagai sistem interaksi relasional yang teratur dan terjadi secara alami, yang biasanya menempati hunian yang sama dalam jangka waktu yang lama, dan memiliki kumpulan gambaran interpersonal yang tersusun melalui pertukaran pesan dari waktu ke waktu.

Beebe mensintesis dua perspektif untuk mendefinisikan keluarga, yakni keluarga sebagai unit yang terbentuk dari beberapa individu yang menetapi hubungan dengan individu lainnya dalam jangka waktu yang lama di tempat tinggal yang sama, yang biasanya meski tidak selalu disatukan oleh pernikahan atau kekerabatan.

Adapun Fungsi yang dijalankan keluarga adalah:

1. Fungsi Pendidikan dilihat dari bagaimana keluarga mendidik dan menyekolahkan anak untuk mempersiapkan kedewasaan dan masa depan anak.
2. Fungsi Sosialisasi anak dilihat dari bagaimana keluarga mempersiapkan anak menjadi anggota masyarakat yang baik.
3. Fungsi Perlindungan dilihat dari bagaimana keluarga melindungi anak sehingga anggota keluarga merasa terlindung dan merasa aman.
4. Fungsi Perasaan dilihat dari bagaimana keluarga secara instuitif merasakan perasaan dan suasana anak dan anggota yang lain dalam berkomunikasi dan berinteraksi antar sesama anggota keluarga. Sehingga saling pengertian satu sama lain dalam menumbuhkan keharmonisan dalam keluarga.
5. Fungsi Agama dilihat dari bagaimana keluarga memperkenalkan dan mengajak anak dan anggota keluarga lain melalui kepala keluarga menanamkan keyakinan yang mengatur kehidupan kini dan kehidupan lain setelah dunia.
6. Fungsi Ekonomi dilihat dari bagaimana kepala keluarga mencari penghasilan, mengatur penghasilan sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi rkebutuhan-kebutuhan keluarga.
7. Fungsi Rekreatif dilihat dari bagaimana menciptakan suasana yang menyenangkan dalam keluarga, seperti acara nonton TV bersama, bercerita tentang pengalaman masing-masing, dan lainnya.

8. Fungsi Biologis dilihat dari bagaimana keluarga meneruskan keturunan sebagai generasi selanjutnya.
9. Memberikan kasih sayang, perhatian, dan rasa aman di antara keluarga, serta membina pendewasaan kepribadian anggota keluarga.(Clayton).

Untuk itu, ada dua macam bentuk keluarga dilihat dari bagaimana keputusan diambil, yaitu berdasarkan lokasi dan berdasarkan pola otoritas. (Holdert dan Antonides)

2.2 Sistem Komunikasi Keluarga

Sebuah studi yang dijelaskan oleh Beebe dan Beebe dalam bukunya *Interpersonal Communication Relating to Others* mengungkapkan bahwa pasangan suami istri yang kebanyakan tidak puas dengan hubungan mereka cenderung lebih sering menyalahkan pasangannya atas permasalahan dalam keluarga, daripada menyadari dan mengoreksi tanggung jawab pribadi. Kenyataannya, permasalahan yang dihadapi oleh pasangan suami istri begitu kompleks daripada apa yang dipikirkan oleh kedua individu tersebut. Berbagai peristiwa disfungsi dalam keluarga pada umumnya memiliki banyak penyebab yang saling terjalin karena sistem keluarga itu sendiri bersifat kompleks. Sistem keluarga, sebagaimana sistem sosial, tersusun secara kompleks, terbuka, adaptif, dan merupakan sistem pencarian informasi. Berikut merupakan karakteristik sistem keluarga:

1. Sistem keluarga lebih dari sekedar jumlah dari individu di dalamnya; Keluarga mencakup identitas kolektif yang menyatukan berbagai tujuan, kebutuhan, dan kepribadian dari anggotanya.
2. Sistem keluarga bersifat saling ketergantungan; Ketergantungan ini tercermin dalam bagian-bagian yang saling terhubung dan dipengaruhi oleh bagian lainnya dalam sistem. Anggota keluarga dipengaruhi oleh sikap dan perilaku dari anggota lainnya dalam keluarga.
3. Sistem keluarga bersifat kompleks; Kompleksitas dalam kehidupan keluarga dapat mengarah pada kesalahpahaman mengenai makna dari pesan dan tindakan anggota di dalamnya. Karena terdapat banyak faktor yang mempengaruhi sistem keluarga, dan karena anggota keluarga menandai perilaku dan peristiwa-peristiwa dengan cara yang berbeda, merupakan tantangan bagi anggota dalam sistem keluarga untuk memaknai secara tepat, memilah makna yang penting, berikut dampak dari pesan dan perilaku dari anggota keluarga.
4. Sistem keluarga bersifat terbuka; Sebagai sistem yang terbuka, keluarga dipengaruhi oleh kondisi ekonomi, kehidupan bertetangga, pekerjaan anggota keluarga, agama, teman-

teman, dan pengaruh luar lainnya. Berbagai pengaruh ini juga akan berdampak terhadap standar hidup keluarga.

5. Sistem keluarga bersifat adaptif; Keluarga beradaptasi terhadap perubahan. Kemampuan yang akan menentukan kelangsungan hubungan berkeluarga ini utamanya bergantung pada seberapa baik komunikasi dalam keluarga. Perubahan yang bersifat positif maupun negatif dari anggota keluarga, merupakan dinamika yang mengisi perubahan interaksi dalam sistem keluarga.

2.3 Model Interaksi Keluarga

Salah satu model interaksi yang dikembangkan para peneliti yakni model interaksi keluarga circumplex, untuk menjelaskan dinamika dari fungsi yang efektif dan juga disfungsi dalam sistem keluarga. Ada tiga dimensi dasar dari model ini, yakni kemampuan beradaptasi, kohesi, dan komunikasi. Adaptability, atau penyesuaian/kemampuan beradaptasi menunjukkan kemampuan keluarga dalam memodifikasi dan merespon perubahan melalui kemampuan struktur dan peran. Bagi beberapa keluarga, tradisi, stabilitas, dan perspektif historis sangat penting untuk menimbulkan rasa nyaman dan kesejahteraan. Sementara keluarga lain yang kurang terikat tradisi lebih mampu beradaptasi dengan keadaan yang baru.

Kohesi menunjukkan keterangan emosi dan perasaan dari kebersamaan yang dialami keluarga. Kohesi keluarga dimulai dari yang sangat erat, erat, dan tidak terikat. Karena sistem keluarga sangat dinamis, bergerak naik turun dari yang tidak terikat sampai yang sangat erat. Kunci ketiga dari model ini, yang sangat penting yakni komunikasi. Semua model dipengaruhi oleh komunikasi. Melalui komunikasi, keluarga akan mampu beradaptasi terhadap perubahan, dan melalui komunikasi pula keluarga bisa menjaga keamatan dari sebuah hubungan keluarga. Komunikasi akan memperlihatkan apakah sebuah keluarga kohesif atau juga adaptif. Komunikasi juga akan menjaga keluarga agar berada dalam sistemnya.

Model cirkumplex ini membantu kita untuk memahami hubungan dalam hal kohesifitas keluarga, kemampuan adaptasi, dan komunikasi dalam tingkat yang berbeda dalam perkembangan sebuah keluarga. Secara umum, keluarga dengan level kohesifitas dan tingkat adaptif yang seimbang memiliki ritme kehidupan yang lebih baik. Keluarga yang seimbang juga akan lebih mampu beradaptasi terhadap perubahan dan mengelola periode tertentu dengan tingkat stress yang tinggi seperti menghadapi masa remaja anak. Maka, tak heran jika dalam keluarga yang seimbang, kemampuan komunikasinya akan jauh lebih baik.

Namun demikian, para peneliti menyatakan tidak ada cara tunggal terbaik untuk

menjadi sebuah keluarga. Dalam beberapa tingkatan kehidupan keluarga, model circumplex ideal yang seimbang bisa saja tidak diaplikasikan. Pasangan yang lebih tua, misalnya, akan lebih efektif ketika struktur yang kaku dan tingkat kohesifitas yang rendah diaplikasikan. Keluarga yang memiliki anak muda akan lebih berfungsi dengan level kohesifitas dan tingkat adaptasi yang lebih tinggi. Hanya satu yang pasti dan selalu sama dalam sebuah kehidupan keluarga, yakni kemampuan komunikasi efektif yang akan memainkan peran penting dalam peran keluarga dan membantu perubahan keluarga dalam sebuah kohesifitas dan tingkat adaptasi. Keluarga yang mengalami disfungsi, tidak memiliki kemampuan untuk beradaptasi tidak kohesif, menunjukkan kemampuan komunikasi yang rendah. Anggota keluarga akan menyalahkan anggota keluarga lainnya ketika ada masalah, mengkritik satu sama lain, dan kemampuan mendengarkan yang buruk.

2.4 Komunikasi dan Peran Keluarga

Salah satu hasil riset yang menginvestigasi efek dari peran sebuah hubungan dan komunikasi keluarga menunjukkan dua tipe dasar dari pernikahan. Pertama, pernikahan institusional (*institutional marriages*) yang mendefinisikan suami-istri bertanggungjawab pada jalur yang tradisional. Suami bekerja dan memastikan semuanya secara *fixed*, sementara istri mengelola rumah dan biasanya lebih emosional dan ekspresif. Selanjutnya adalah pernikahan persahabatan (*companionship marriages*) yang memiliki peran yang lebih fleksibel yang memahami bahwa pasangan memiliki preferensi individu.

Penelitian lainnya mengidentifikasi tiga tipe peran dari pasangan, yakni independen, tradisional, dan pasangan terpisah (*jaga jarak*). Ketiga tipe ini didasarkan pada delapan variabel berbeda, yakni konflik, penghindaran, ketegangan, saling berbagi, tradisionalisme, manajemen keraguan dan perubahan, penggunaan waktu, penggunaan ruang, dan otonomi.

Pasangan independen (*independent couples*) adalah yang paling otonom di antara ketiga tipe. Masing-masing mampu memainkan peran. Pasangan pada jenis pernikahan ini juga mampu melakukan manajemen konflik dengan cara yang nyaman dan menegosiasikan perbedaan dalam hubungan keluarga. Kedua adalah pasangan tradisional yang resisten terhadap perubahan serta tidak menyukai ketidakpastian. Mereka berbagi secara fisik dan emosional dengan pasangannya. Mereka saling tergantung dan mencoba untuk menghindari konflik daripada mengelola konflik. Pasangan jenis ini memilih untuk tetap stabil dengan peran yang tradisional. Selanjutnya, yang ketiga adalah pasangan terpisah/*jaga jarak* yang lebih menjaga jarak, baik itu jarak secara fisik maupun psikologis. Mereka juga mengikuti

rutinitas reguler dan tetap menghindari konflik. Pasangan ini sedikit membuka diri satu sama lain. Seperti tipe tradisional, pasangan ini akan lebih nyaman dengan peran tradisional.

Sebagian besar hubungan merupakan kombinasi dari ketiga tipe ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sekitar 60% pasangan diklasifikasikan sebagai pasangan independen, tradisional, dan *separate*. Sementara 40% lainnya merupakan kombinasi dari ketiga tipe ini. Pasangan tradisional dianggap lebih memuaskan dan memiliki hubungan yang stabil daripada independen dan tipe *separated*. Faktor kunci dari kesuksesan tipe hubungan ini sepertinya terletak pada kesepahaman mengenai peran yang diharapkan. Pasangan yang sepaham tentang bagaimana hubungan mereka didefinisikan, akan cenderung sepaham juga pada isu-isu yang lain juga.

Tipe independen yang memiliki peran fleksibel perlu melakukan *renegosiasi* tanggung jawab, sehingga kemampuan komunikasi menjadi hal yang krusial pada tipe hubungan ini. *Renegosiasi* dari peran dan harapan (*ekspektasi*) adalah bagian yang wajar di semua hubungan, terutama ketika ada perubahan besar seperti kelahiran anak, pekerjaan baru dari pasangan, atau ketika anak-anak meninggalkan rumah.

2.5 Meningkatkan Komunikasi Keluarga

Virginia Satir menemukan bahwa dalam keluarga yang 'sehat', anggotanya memiliki harga diri yang tinggi; komunikasi dilakukan secara langsung, jelas, spesifik, dan jujur; peraturan bersifat sangat fleksibel, humanis, dan subjeknya selalu berubah; dan hubungan keluarga dengan kehidupan sosial sangat terbuka dan penuh harapan. Dalam keluarga seperti ini, orang akan mendengarkan secara aktif, mereka memperhatikan satu sama lain, mereka memperlakukan anak sebagai manusia, saling menyentuh satu sama lain, dan mereka berdiskusi secara terbuka tentang kekecewaan, ketakutan, rasa sakit, kemarahan, dan kritik, sama terbukanya ketika membicarakan kebahagiaan dan penghargaan.

Studi Pearson dalam karyanya "*Lasting Love: What Keeps Couples Together*" mengidentifikasi kepuasan dan kestabilan pasangan menikah. Pearsons mewawancarai beberapa pasangan yang telah hidup bersama selama 40 hingga 70 tahun lamanya. Hasilnya, ada delapan faktor yang membuat sebuah keluarga menjadi bahagia.

1. Tidak berharap lebih (memahami secara realistis apa makna dari sebuah pernikahan)
2. Penerimaan yang tak bersyarat satu sama lain
3. Melihat satu sama lain dalam kacamata positif (disebut dengan *distorsi positif*)
4. Melihat diri sebagai sebuah tim (yang menjadi satu)

5. Mengingatnkan perpisahan, setiap individu unik
6. Hubungan yang saling menguntungkan dan memuaskan
7. Kemampuan untuk mengelola konflik
8. Ketekunan

Berikut beberapa cara meningkatkan hubungan dalam keluarga:

1. Sediakan waktu untuk membicarakan hubungan dan perasaan
 - a. Posisikan diri sebagai orang lain, atau berorientasi di luar
 - b. Jangan terlalu serius
2. Dengarkan dan jelaskan makna dari pesan yang disampaikan
 - a. Pelajari dan interpretasikan pesan, berdasar pada sistem kode pengirim
 - b. Dokumentasikan pesan interpersonalmu
3. Saling mendukung
 - a. Gunakan pesan yang tegas
 - b. Selektif dalam mengungkapkan perasaan kita
4. Gunakan strategi produktif dalam manajemen konflik, stres, dan perubahan.
 - a. Perhatikan tanda-tanda dan ciri dalam komunikasi
 - b. Belajar untuk renegosiasi peran dalam sebuah konflik

II. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Hal tersebut karena permasalahan yang akan dibahas bersifat kompleks, holistik, dinamis, dan penuh makna. Sehingga tidak mungkin data pada situasi tersebut dijarang dengan metode penelitian kuantitatif dengan instrumen seperti tes dan kuesioner.

Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme yang bertujuan untuk memahami dan merekonstruksi berbagai konstruksi yang sebelumnya dipegang orang—termasuk peneliti, yang berusaha mencapai konsensus

Dalam penelitian ini, kami menggunakan tiga teknik pengumpulan data yaitu:

1. Wawancara Mendalam

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan menjadi sebuah makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara tak berstruktur atau wawancara terbuka, yaitu wawancara yang bebas di mana peneliti dalam mendapatkan informasi maupun pendirian secara lisan berdasarkan pedoman atau catatan wawancara berisi butir-butir atau pokok-pokok mengenai hal yang akan ditanyakan pada waktu wawancara berlangsung. Dalam fenomenologi, wawancara mendalam

menjadi titik penting guna memahami makna dari pengalaman partisipan yang hendak dicari untuk mengungkap fenomena yang sedang diteliti. Pada studi fenomenologi, jumlah individu yang dilibatkan dalam penelitian-penelitian sebelumnya menurut (Creswell) berkisar antara 1 sampai dengan 325 orang. Dunke menyarankan untuk meneliti 3-10 subjek. Hal yang terpenting dalam penelitian fenomenologi adalah subjek mengalami fenomena yang akan diteliti.

Dalam penelitian ini, peneliti telah melakukan wawancara mendalam dengan empat pasang suami istri yang mengalami ketimpangan pendapatan dalam rumah tangganya. Melalui pengalaman para partisipan, maka peneliti akan mendapatkan cerita yang komprehensif dari mereka mengenai peran suami/istri dalam rumah tangga dan bagaimana mereka memandang ketimpangan pendapatan di antara keduanya terkait dengan perilaku komunikasi dalam rangka menjaga keharmonisan hubungan antarpribadi.

2. Observasi

Selain melakukan wawancara, peneliti juga mengumpulkan data-data melalui pengamatan partisipan. Peneliti melakukan pengamatan terhadap kecenderungan perilaku komunikasi sehari-hari pasangan suami istri yang mengalami ketimpangan pendapatan yang menjadi subjek penelitian ini.

3. Studi Kepustakaan

Telaah dokumen atau studi kepustakaan juga merupakan hal yang penting dalam mengumpulkan data. Data studi kepustakaan yang kami lakukan mencakup pengumpulan materi penelitian melalui buku-buku, literatur, artikel-artikel di internet, dan lain sebagainya yang membahas mengenai komunikasi keluarga, khususnya yang berkaitan dengan pasangan suami istri yang mengalami ketimpangan pendapatan, serta hal-hal yang berhubungan dengan komunikasi interpersonal. Studi kepustakaan berfungsi untuk mendukung data-data yang telah berhasil dihimpun di lapangan.

III. PEMBAHASAN

3.1. Partisipan 1

Ketimpangan pendapatan antara suami istri di mana istri memiliki jumlah pendapatan yang lebih besar dari suami dialami oleh pasangan Tb. GB (33) dan ARR (32). Pasangan yang menikah sejak 2011 silam ini sejak awal sudah saling terbuka mengenai ketimpangan jumlah pendapatan yang dialami. Sang istri yang bekerja sebagai seorang jurnalis di salah satu media cetak memiliki penghasilan yang lebih besar dibanding suami yang berprofesi sebagai wiraswasta di bidang mekanik. R, yang sudah hampir 9 tahun

bekerja sebagai jurnalis memiliki pendapatan per bulan rata-rata di atas Rp 5 juta. Sementara sang suami, G, pendapatannya tak menentu. Seringkali pendapatannya bisa menyamai bahkan melebihi, tapi lebih sering berada di bawah pendapatan istri.

Namun demikian, diakui pasangan yang kini sudah dikaruniai putra berusia 2 tahun ini, perbedaan pendapatan di antara keduanya sama sekali tidak menimbulkan persoalan berarti. Bagi keduanya, pendapatan yang diperoleh siapapun, dari suami atau istri, itu merupakan rejeki anak. Dan selama semua kebutuhan keluarga terutama kebutuhan anak terpenuhi, tidak menjadi masalah.

Bagi R, perbedaan pendapatan ini menjadi konsekuensi yang harus dia terima karena memutuskan menerima pinangan G. Apalagi, sejak awal menjalin hubungan pranikah, G sudah terbuka mengenai pekerjaan dan penghasilannya. Rasa sayang yang besar menjadi alasan R menerima pinangan G. Namun, pada dasarnya, pola pikir pasangan terbilang modern. Bagi mereka, suami tidak harus memiliki pendapatan yang lebih besar, suami tidak harus menjadi tulang punggung keluarga, dan tidak ada salahnya jika istri bisa berperan lebih, termasuk memiliki pendapatan yang lebih besar.

Bahkan, menurut sarjana Fisika FMIPA disalah satu universitas negeri ternama ini, sudah bukan jamannya lagi suami harus bekerja menafkahi keluarga sementara istri hanya diam di rumah mengurus urusan dapur dan keluarga. Bagi R, perempuan juga memiliki kesempatan yang sama, bekerja mencari pendapatan di luar penghasilan suami, sekaligus tetap mampu menangani urusan rumah tangga, dengan syarat keduanya mau menerima dan saling terbuka, sehingga tidak menjadi masalah istri memiliki penghasilan yang lebih besar. Meski terkadang ada saat-saat tertentu di mana istri merasa lebih berkuasa dibandingkan suami. Di sisi lain, sang suami merasa malu dan tidak enak dengan peran lebih yang dijalani sang istri.

R mengakui hal ini pernah terjadi pada dirinya. Ketika rasa lelah datang dan suami tidak hadir untuk membantu perannya sebagai istri, ibu, dan wanita karir, perasaan berkuasa dalam dirinya muncul. Ada ungkapan yang timbul dalam dirinya "gw tanpa lo juga masih bisa hidup". Tidak pernah diucapkan, hanya disimpan dalam hati. Ketika kondisi seperti ini terjadi, R terkadang menjadi gengsi dan enggan untuk meminta maaf terlebih dahulu. Beruntung, R memiliki suami yang mengerti dan memahami kondisi tersebut. Seringkali suami yang meminta maaf dan terkadang juga membahas mengenai perbedaan ini.

Namun karena sejak awal tidak pernah memperlakukan perbedaan pendapatan ini, keduanya selalu mampu mengatasi miskomunikasi yang terjadi. Apalagi, R memang sejak awal menyadari kondisi ini dan tidak pernah merasa ada

masalah. Kalaupun ada pertengkaran dalam rumah tangga, awal persoalannya bukan karena masalah ketimpangan pendapatan. Permasalahan biasanya timbul karena kasibukan masing-masing sehingga waktu untuk anak berkurang. Ketika istri berada di rumah, suami tidak ada. Sebaliknya, ketika suami ada, istri tidak ada. Keinginan untuk bisa sama-sama, meluangkan waktu yang lebih banyak untuk keluarga inilah yang biasanya menjadi sumber konflik. Harapan lebih terhadap suami pun muncul.

Namun demikian, R mengaku secara pribadi tidak memperlakukan kondisi ini. Saat ini pun, baik R maupun sang suami merasa sangat nyaman dengan hubungan yang terjalin. Ketika semua hal terpenuhi, terutama kebutuhan anak, asuransi dan lain-lain, hubungan suami istri juga terjaga dengan baik. Komunikasi pun berjalan dengan baik sehingga pasangan ini tidak merasa ada yang salah.

Bagi R, sosok suami adalah sosok yang harus bisa mengayomi, bukan sekedar memenuhi kebutuhan ekonomi. Berbagi tugas untuk berbagai urusan rumah tangga menjadi hal yang biasa. Bukan tidak mungkin suami memasak, membersihkan rumah, atau mengasuh anak. Terutama ketika istri dalam kondisi tidak bisa melaksanakan peran yang seharusnya dilakukan.

Melihat apa yang dialami R dan G, kondisi ketimpangan pendapatan antara suami istri tidak menjadi masalah besar. Dengan komunikasi yang terjalin dengan baik, dan keduanya menyadari posisi dan kondisi tersebut serta membicarakan hal ini sejak awal, ketimpangan pendapatan suami istri tidak menjadi masalah. Terlebih, keduanya memiliki pola pikir dan pemahaman yang cukup modern di mana suami tidak harus memiliki pendapatan lebih besar dan istri hanya di rumah dan melakukan pekerjaan rumah tangga.

Pasangan R dan G bisa dikategorikan ke dalam pasangan jenis *companionship marriages* (pernikahan persahabatan), yang menurut Bebe dan Bebee memiliki peran yang lebih fleksibel dan memahami bahwa pasangan memiliki preferensi individu. Masih menurut Bebe dan Bebee, pasangan seperti ini bisa dikategorikan ke dalam tipe independen (*independent couples*), yang dianggap paling otonom di antara tipe lainnya. Pasangan suami istri dalam tipe ini mampu memainkan peran masing-masing. Pasangan independen mampu melakukan manajemen konflik dengan cara yang nyaman, dan menegosiasikan perbedaan dalam hubungan keluarga, sebagaimana keterangan pasangan R dan G selaku partisipan penelitian ini.

3.2. Partisipan 2

Pasangan suami istri berikutnya yang menjadi partisipan penelitian ini adalah AW (28) dan RS (31) Mereka berdomisili di kawasan Summarecon Bekasi. AW berprofesi sebagai seorang dosen, sementara RS, suaminya,

merupakan seorang pengacara. Pendapatan yang diperoleh AW sebesar Rp.10 juta di setiap bulannya, sementara pendapatan suaminya tak menentu. Pasangan yang berpendidikan terakhir S3 (istri) dan S2 (suami) ini telah menikah selama tiga tahun dan sudah memiliki seorang anak yang berusia 1 tahun.

AW menjelaskan bahwa peranan isteri/suami merupakan seperangkat perilaku antarpribadi, sifat, kegiatan yang berhubungan dengan pribadi dalam posisi dan situasi tertentu. Peranan pribadi dalam keluarga didasari oleh harapan dan pola perilaku dari keluarga, kelompok dan masyarakat. Ayah sebagai suami dari isteri dan ayah dari anak-anaknya, berperan sebagai pencari nafkah, pendidik, pelindung dan pemberi rasa aman, sebagai kepala keluarga, sebagai anggota dari kelompok sosialnya serta sebagai anggota dari kelompok sosialnya serta sebagai anggota masyarakat dari lingkungannya.

Sebagai istri dan ibu dari anak-anaknya, ibu mempunyai peranan untuk mengurus rumah tangga, sebagai pengasuh dan pendidik anak-anaknya, pelindung dan sebagai salah satu kelompok dari peranan sosialnya serta sebagai anggota masyarakat dari lingkungannya. Disamping itu, ibu dapat pula berperan sebagai pencari nafkah tambahan dalam keluarganya. Anak-anak melaksanakan peranan psikosial sesuai dengan tingkat perkembangannya, baik fisik, mental, sosial, maupun spiritual. Sebagai isteri tugas dan tanggung jawab yang diembannya, diakui oleh AW, adalah mengurus rumah tangga, ia ada ketika suami pulang kerja, seperti menyiapkan makanan/minuman, membereskan rumah, di mana tugasnya dimulai sejak ia bangun pagi hingga sebelum tidur.

AW menuturkan bahwa harapan yang dimiliki suaminya terhadap dirinya adalah sebagai pengontrol potensi uang yang dipertanyakan status halalnya, yang berasal dari perolehan pendapatan sang suami. Hal ini karena profesi suaminya yang merupakan pengacara, di mana peluang untuk mendapatkan uang dalam jumlah besar namun diragukan status halalnya, sangat besar. Sedangkan, AW sendiri berharap suaminya memiliki pendapatan yang lebih tinggi dari pendapatan yang diperoleh.

Keterbukaan mengenai jumlah pendapatan masing-masing dalam hubungan pasangan suami istri ini awalnya mengalami permasalahan, di mana suaminya tidak bersedia membicarakan secara terbuka perihal jumlah pendapatannya. Hal ini karena dijelaskan suaminya karena ia mengalami pengalaman yang tidak menyenangkan mengenai keuangan dalam rumah tangga di pernikahan sebelumnya, sehingga ia enggan untuk bersikap terbuka. Namun, setelah AW menegaskan bahwa ia berbeda dengan mantan istri suaminya tersebut,

suaminya baru mau bersikap terbuka mengenai pendapatan yang diperolehnya.

AW menerangkan bahwa tidak masalah apabila jumlah pendapatan yang diperoleh istri lebih besar dibandingkan dengan suami, karena pada akhirnya pendapatan tersebut dialokasikan untuk membantu perekonomian keluarga. Ia dan suaminya juga pernah membicarakan perihal ketimpangan jumlah pendapatan di antara keduanya, namun, disyukuri oleh AW, ketimpangan jumlah pendapatan yang terjadi antara ia dan suami, tidak menyebabkan permasalahan dalam rumah tangganya, atau menimbulkan keluhan dan ketidaknyamanan di salah satu atau kedua belah pihak. Hal ini diakuinya karena suami senantiasa mendukung karirnya, bahkan membantu di saat-saat diperlukan. Kuncinya adalah kerjasama antar pasangan dan menikmati kerjasama yang terjalin.

Ketimpangan jumlah pendapatan yang dialami oleh pasangan AW dan RS, dijelaskan oleh AW, sejauh ini belum pernah menimbulkan konflik dalam rumah tangga karena ia dan pasangan menyikapinya dengan cara membagi tugas dalam memperoleh pendapatan dan mengelolanya. AW mengungkapkan bahwa upaya yang dilakukannya untuk menjaga keharmonisan hubungan dengan pasangan, terkait ketimpangan jumlah pendapatan yang diperoleh masing-masing adalah dengan menyerahkan urusan pembagian dan pengelolaan keuangan kepada suami sebagai pemegang arah kebijakan dalam rumah tangga.

Tipe pasangan partisipan kedua ini, merujuk dari penjelasan Beebe dan Beebe adalah pasangan independen, dengan tipe pernikahan persahabatan. Hal ini karena pasangan ini memiliki peran yang lebih fleksibel; memahami bahwa pasangan memiliki preferensi individu, di mana mereka tidak terpaku pada pakem-pakem tradisional mengenai peran dan tanggung jawab suami sebagai penyokong ekonomi rumah tangga yang seharusnya memperoleh pendapatan lebih besar daripada istri. RS juga mengizinkan istrinya untuk bekerja di luar rumah, yang berarti ia menghormati dan menerima preferensi individu AW. Namun demikian, karena tipe pasangan dalam sebuah pernikahan pada dasarnya tidak dapat dikotak-kotakkan secara mutlak, maka, dapat diidentifikasi bahwa pasangan ini juga memiliki kecenderungan tipe pernikahan tradisional. Hal ini terlihat dari upaya yang dilakukan AW untuk menjaga keharmonisan hubungan rumah tangga terkait ketimpangan jumlah pendapatan yang dialaminya, yakni dengan cara menyerahkan kendali pengelolaan keuangan rumah tangga pada suami, yang diakuinya sebagai pemegang arah kebijakan dalam rumah tangga.

Pasangan ini juga telah melakukan upaya yang cukup baik dalam meningkatkan kualitas komunikasi dalam keluarga. Sebagaimana yang

dijelaskan oleh Beebe dan Beebe, tiga dari delapan cara untuk meningkatkan keharmonisan hubungan dalam rumah tangga adalah dengan cara melihat satu sama lain dari kacamata positif, melihat diri pasangan sebagai sebuah tim sehingga terjalin kerjasama dan saling mendukung, serta kemampuan untuk mengelola konflik. Adapun pasangan AW dan RS telah melakukan ketiga cara tersebut.

3.3. Partisipan 3

Pasangan ketiga yang menjadi partisipan penelitian ini adalah pasangan SM (27 tahun) dan IW (25 tahun), yang berdomisili di Morowali, Sulawesi Tengah. SM saat ini tidak memiliki penghasilan, sedangkan IW memperoleh penghasilan sebesar Rp 2,8 juta dari pekerjaannya sebagai pegawai negeri sipil guru PAUD. Keduanya merupakan lulusan SMA. Pernikahan yang dijalani oleh pasangan ini sudah berlangsung selama empat tahun, namun mereka belum dikaruniai anak.

IW menjelaskan bahwa peran suami dalam rumah tangga adalah sebagai kepala keluarga yang memimpin keluarga, yang menafkahi keluarga baik lahir maupun batinnya, sedangkan istri bertugas mengurus keperluan rumah tangga dan melayani suami. Ia mengungkapkan bahwa tugas dan tanggung jawab suami adalah mencari nafkah dan melindungi keluarga, sementara istri ditekankannya cenderung bertanggung jawab terhadap urusan domestik. IW mengeluhkan perihal kekerasan dalam rumah tangga yang kerap dilakukan oleh suaminya, yang justru bertentangan dengan tugas dan tanggung jawab yang seharusnya diemban oleh suami yang baik.

Pada dasarnya, suaminya tidak pernah menyatakan secara langsung harapan yang ditujukannya pada IW sebagai istri, namun IW mengakui bahwa ia telah berusaha seoptimal mungkin untuk menjadi istri yang baik dengan cara mengurus rumah tangga sebaik-baiknya, mematuhi apa yang dikatakan suami, dan memberikan pelayanan terbaik pada suaminya. Namun, ia mengeluhkan suaminya yang tidak menghargai usahanya tersebut. Terkait jumlah pendapatan yang diharapkan pasangan, IW menerangkan bahwa suaminya tidak pernah mengungkapkan secara langsung, hanya saja, suaminya selalu menanyakan dan menagih gajinya setiap sudah tiba waktu menerima gaji.

IW mengakui bahwa tidak ada keterbukaan perihal jumlah pendapatan yang diperoleh antara ia dan suaminya. Ia menyimpan sendiri setengah dari total pendapatan yang ia peroleh, dan separuhnya lagi ia setorkan kepada suami. Pendapatan istri yang lebih besar daripada suami, menurutnya, adalah suatu hal yang wajar untuk membantu perekonomian rumah tangga.

Terlebih, apabila suami tidak bekerja dan tidak mempunyai penghasilan, seperti yang dialaminya. Keterbukaan yang minim antara pasangan suami istri ini membuat mereka tidak pernah membicarakan perihal ketimpangan jumlah pendapatan karena faktor gengsi dan malu suaminya.

Ketimpangan jumlah pendapatan antara IW dan SM jelas menyebabkan permasalahan komunikasi dalam rumah tangga, bahkan sampai menjadi sumber konflik. Hal ini justru karena SM yang seringkali tidak terima apabila istrinya tidak dapat memberikan uang ketika ia membutuhkan karena IW sedang tidak memiliki uang. Akibatnya, IW kerap menjadi sasaran emosi suaminya; ia dibentak, dihujani dengan kata-kata kasar, hingga dipukuli. Atas hal ini, IW mengaku tersiksa karena ia mengalami penderitaan bertubi, di mana ia yang harus menjadi penyokong ekonomi rumah tangga, dan harus mengalami tindak KDRT pula.

IW mengungkapkan keluhan dan ketidaknyamanannya secara gamblang mengenai kondisi ketimpangan pendapatan yang dialaminya dengan pasangan, karena menurutnya, suaminya tidak mau bersusah payah mengemban peran dan tanggung jawab dalam rumah tangga dan bersikap semena-mena terhadap dirinya. Ia mengungkapkan bahwa ia pernah mencoba meminta suaminya untuk mencari pekerjaan lagi, namun, justru ia dimarahi dan kembali menjadi sasaran tindak KDRT suaminya, sehingga ia membiarkan suaminya menjadi pengangguran dan ia tidak pernah lagi berusaha untuk mengatasi permasalahan ketimpangan jumlah pendapatan dalam rumah tangganya. IW mengakui, ia berusaha untuk menjaga rumah tangganya, meski sulit untuk menciptakan keharmonisan dalam rumah tangga yang sudah terlanjur berantakan akibat perilaku suaminya. Ia hanya memilih diam, meski suaminya masih sering melakukan KDRT pada dirinya.

Pasangan partisipan yang ketiga ini memiliki permasalahan yang rumit dalam rumah tangganya. Ketimpangan jumlah pendapatan yang dialami pada dasarnya merupakan eksek dari ketidakjelasan peran dan tanggung jawab suami istri yang disepakati bersama. Hal ini diperparah dengan tindak KDRT yang dilakukan oleh SM terhadap istrinya, yang memperburuk kondisi hubungan rumah tangga mereka. Rasa kasih sayang, penerimaan, saling memahami, saling mendukung, dan kesepakatan serta tanggung jawab mengenai peran dan tanggung jawab masing-masing individu dalam rumah tangga, sangat minim dalam pasangan ini. Hal ini kemudian menyebabkan buruknya komunikasi di antara keduanya dan konflik seringkali mewarnai rumah tangga mereka.

3.4. Partisipan 4

Partisipan keempat dalam penelitian ini adalah pasangan FZ (27 tahun) dan LA (25 tahun). FZ bekerja sebagai karyawan swasta di perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan kesehatan, sementara LA bekerja sebagai karyawan BUMN. Jumlah penghasilan yang diperoleh FZ adalah Rp 3 juta, sementara LA rata-rata per bulannya memperoleh penghasilan sebesar Rp 5 juta. Keduanya merupakan lulusan D3. Usia pernikahan FZ dan LA adalah satu tahun, dan mereka belum mempunyai anak.

Menurut FZ, istri boleh berperan dalam membantu finansial keluarga, namun bukan sebagai tulang punggung keluarga, dalam artian jam kerja istri tidak boleh daripada jam kerja suami. Suami memegang peran sentral dalam kepemimpinan rumah tangga, sementara istri bertugas sebagai manajernya. FZ menjelaskan bahwa tugas dan tanggung jawab seorang suami adalah menafkahi, mendidik, membuat perencanaan jangka panjang dalam rumah tangga, perencanaan keuangan keluarga, dan rencana-rencana bersifat strategis lainnya. Sementara istri, cenderung lebih dominan tanggung jawabnya dalam hal bersifat teknis domestik, yang bersifat kontekstual dan kondisional jangka pendek.

FZ menerangkan bahwa pasangannya pernah mengutarakan harapannya tentang pekerjaan yang lebih baik bagi FZ, yang dalam artian prospektif dalam hal pengembangan diri dan karir sang suami, bukan menekankan perihal nominal pendapatan yang lebih tinggi. Ia merasa belum memenuhi harapan tersebut karena kini ia tengah menempuh pendidikan di jenjang yang lebih tinggi sebagai upayanya untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik. Istrinya, diakui FZ, senantiasa memberikan support moral bagi dirinya untuk menyelesaikan pendidikannya tersebut dengan baik.

LA tidak pernah menyebutkan secara spesifik nominal pendapatan yang diharapkannya dari suami. Kembali ditekankan FZ bahwa istrinya lebih memberikan support moral bagi jalan kesuksesan dan pencapaian karir yang lebih baik bagi dirinya. Pasangan ini sedari awal sudah terbuka perihal pendapatan masing-masing; di mana mereka berbagi pendapatan bersama, membuat perencanaan keuangan masa depan bersama, hingga pendapatan yang diperoleh sifatnya melebur menjadi pendapatan milik bersama.

FZ pada dasarnya tidak pernah mempermasalahkan perihal ketimpangan pendapatan antara ia dan istri karena baginya hal itu merupakan rejeki bersama. Ia tidak merasa gengsi, apalagi merasa terintimidasi. Hal ini karena ia sebagai suami selalu berusaha untuk mencukupi nafkah bagi istrinya dengan mengirimkan sebagian pendapatannya di tiap bulan bagi istrinya yang

sampai saat ini terpisah domisili dari dirinya karena faktor pekerjaan. FZ berprinsip, istri silakan menggunakan uang yang sudah diperolehnya, dan silakan dikelola dengan baik. FZ tidak pernah merasa terintimidasi karena istrinya sejauh ini tidak menunjukkan indikasi perilaku membangkang atau merendahkan suami.

Pasangan ini tidak pernah membahas masalah ketimpangan pendapatan, sehingga tidak pula menjadikannya sebagai potensi konflik. Soal ketimpangan pendapatan tidak pernah menyebabkan permasalahan komunikasi di antara keduanya karena sikap saling mendukung dan menerima satu sama lain yang senantiasa mereka bina dalam hubungan rumah tangga. Hal ini juga dipengaruhi oleh kondisi mereka yang tengah menjalani long distance marriage, sehingga mereka mereka berusaha menekan dan menghindari potensi konflik dari hal-hal yang menurut keduanya tidak perlu dipermasalahkan.

Diakui FZ, tidak pernah ada keluhan dan ketidaknyamanan dari istrinya dalam menanggapi ketimpangan jumlah pendapatan di antara mereka. Justru, istrinya senantiasa memberikan support pada suami untuk tetap semangat, berpendidikan lebih tinggi, sehingga meningkatkan prospek karirnya. Upaya yang dilakukan FZ untuk menjaga keharmonisan hubungan terkait ketimpangan jumlah pendapatan ini adalah dengan cara berusaha memperoleh pendapatan tambahan sampingan di setiap bulannya lewat peluang usaha mandiri, menerapkan prinsip fleksibilitas peran, di mana suami sewaktu-waktu bisa membantu dan melakukan tugas rumah tangga untuk menyenangkan hati istri. Hal ini tidak dipandanginya tabu, bahkan merupakan suatu hal yang dinikmatinya; sesekali mengerjakan tugas istri, mengingat istrinya yang juga tidak memandang tabu perihal perempuan yang bekerja di luar rumah untuk turut menyokong finansial keluarga, sekaligus sebagai wujud aktualisasi dirinya.

Pasangan partisipan keempat dalam penelitian ini merupakan pasangan dengan tipe gabungan independen dan tradisional, di mana mereka memiliki pola pikir dinamis dan sikap yang terbuka mengenai peran dan tanggung jawab individu dalam rumah tangga. Bertipe tradisional juga karena mereka tetap mengacu pada kesepakatan bahwa suami memegang peran sentral dalam rumah tangga, mengendalikan perencanaan dan eksekusi hal-hal yang bersifat strategis jangka panjang, sementara istri lebih dominan bertanggung jawab dalam hal domestik. Keduanya saling memberikan dukungan moral bagi peningkatan kualitas diri pasangannya, yang berarti mereka telah menerapkan strategi untuk meningkatkan komunikasi dalam keluarga sebagaimana yang dijelaskan oleh Beebe dan Beebe. Meski konflik tidak selalu dapat dihindari,

mereka berusaha untuk mengelola konflik dengan baik, sehingga tidak mengganggu keharmonisan hubungan rumah tangga. Intensitas komunikasi yang tinggi di antara keduanya juga merupakan kunci bagi keharmonisan hubungan pasangan ini, terlebih mereka sampai saat ini masih menjalani *long distance marriage*.

IV. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, penelitian yang dilakukan oleh empat pasang suami istri masing-masing dapat disimpulkan bahwa:

1. Pasangan R dan G bisa dikategorikan ke dalam pasangan jenis *companionship marriages* (pernikahan persahabatan). Pasangan suami istri dalam tipe ini mampu memainkan peran masing-masing. Pasangan independen mampu melakukan manajemen konflik dengan cara yang nyaman, dan menegosiasikan perbedaan dalam hubungan keluarga, sebagaimana keterangan pasangan R dan G selaku partisipan penelitian ini;
2. Tipe pasangan partisipan kedua ini adalah pasangan independen, dengan tipe pernikahan persahabatan. Hal ini karena pasangan ini memiliki peran yang lebih fleksibel; memahami bahwa pasangan memiliki preferensi individu, di mana mereka tidak terpaku pada pakem-pakem tradisional mengenai peran dan tanggung jawab suami sebagai penyokong ekonomi rumah tangga yang seharusnya memperoleh pendapatan lebih besar daripada istri.
3. Pasangan partisipan yang ketiga ini memiliki permasalahan yang rumit dalam rumah tangganya. Ketimpangan jumlah pendapatan yang dialami pada dasarnya merupakan eksekusi dari ketidakjelasan peran dan tanggung jawab suami istri yang disepakati bersama.
4. Pasangan partisipan keempat dalam penelitian ini merupakan pasangan dengan tipe gabungan independen dan tradisional, di mana mereka memiliki pola pikir dinamis dan sikap yang terbuka mengenai peran dan tanggung jawab individu dalam rumah tangga. Bertipe tradisional juga karena mereka tetap mengacu pada kesepakatan bahwa suami memegang peran sentral dalam rumah tangga, mengendalikan perencanaan dan eksekusi hal-hal yang bersifat strategis jangka panjang,

sementara istri lebih dominan bertanggung jawab dalam hal domestik.

REFERENSI

- Beebe, A. Steven & Susan J. Beebe. 1996. Interpersonal Communication Relating to Others. USA: Sage Publication, Ltd.
- Baron, R. A dan Donn Byrne. 2003. Psikologi Sosial. Jakarta: Erlangga
- Creswell, John W. 1998. Qualitative Inquiry and Research Design, Choosing Among Five Traditions. California: Sage Publication.
- Richard R Clayton. 2003. The Family, Marriage and Social Change.
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta.
- Sugeng Iwan, "Pengasuhan Anak dalam Keluarga" Tderique Holdert dan Gerrit Antonides. "Family Type Effects on Household Members Decision Making", Advances in Consumer Research Volume 24 (1997), eds. Merrie Brucks and Deborah J. MacInnis, Provo, UT: Association for Consumer Research.
- West Richard dan H. Turner, Lynn, 2008. Pengantar Teori Komunikasi, Jakarta: Salemba Humanika. Suriasumantri, Jujun S, Ilmu Dalam Perspektif (Sebuah Kumpulan Karangan Tentang Hakekat Ilmu). Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2006.

BIODATA PENULIS

Aryadillah, MM, M.I.Kom merupakan Dosen Tetap Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Keahlian di bidang komunikasi khususnya media. Saat ini tengah mengajar beberapa mata kuliah komunikasi diantaranya teknologi media komunikasi, opini publik, public speaking dan metodologi penelitian komunikasi kualitatif dan kuantitatif. Memiliki target S3 di Jerman melalui jenjang LPDP menjadikan saya terus belajar menguasai bahasa asing, khususnya bahasa Jerman. Buku yang pernah ditulis adalah teknologi media pembelajaran dan beberapa tulisan lainnya.

Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Sarana dan Prasarana Pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi

Apriyanti Widiyansyah

Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
Jl. Raya Perjuangan, Bekasi Utara, Jawa Barat 17121
apriyantiwidiyansyah@gmail.com

Abstract- *This study research aimed to determine: (1) the headmaster's role in improving of educational facilities at Insani Islamia Integrated Islamic Elementary School Bekasi; (2) the headmaster's strategy in improving the management of educational facilities at Insani Islamia Integrated Islamic Elementary School Bekasi.*

This research was in April to May 2016 at Insani Islamia Integrated Islamic Elementary School Bekasi. The subjects were the headmaster's and III grade and V grade class teachers. Data collection techniques used observation, interviews and documentation. Data were analyzed by qualitative descriptive of data reduction, data presentation, and conclusion or information. The examination of the validity of data used a test of the credibility of the triangulation consisted of source triangulation and triangulation techniques, dependability test, and confirmability test.

Keyword: *Headmaster's role, infrastructures, Insani Islamia Integrated Islamic Elementary School Bekasi*

Abstrak- Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) peran kepala sekolah dalam meningkatkan sarana dan prasarana pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi; (2) strategi kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi.

Penelitian ini dilaksanakan pada April s/d Mei 2016 di SDIT Insani Islamia Bekasi. Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Sekolah dan Guru Kelas III dan Kelas V SDIT Insani Islamia Bekasi. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan uji kredibilitas dengan triangulasi yang terdiri dari triangulasi sumber dan triangulasi teknik, uji dependabilitas, dan uji konfirmabilitas.

Hasil penelitian ini menunjukkan: (1) peran kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi yaitu kepala sekolah berperan sebagai manajer; sebagai pemimpin sebagai administrator; (2) sebagai manajer kepala sekolah berperan sebagai perencana (keterampilan melakukan perencanaan), pengelola sumber daya dan sebagai penggerak (keterampilan melaksanakan kegiatan); (3) sebagai administrator kepala sekolah melakukan kegiatan menyusun laporan APBS, menyimpan arsip, dimulai dari perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan dan penghapusan; (4) sebagai pemimpin kepala sekolah bertanggungjawab atas semua pelaporan yang dibuat; (5) Strategi yang dilakukan kepala sekolah dalam meningkatkan sarana dan prasarana pendidikan di SDIT Insani Islamia Bekasi yaitu dengan melakukan perencanaan barang tidak bergerak, pengadaan dengan pembelian, hibah, daur ulang, melakukan rehabilitasi dan kerja sama. Pengaturan dengan cara inventarisasi, penyimpanan, dan pemeliharaan. Penggunaan baik secara langsung maupun tidak langsung serta penghapusan.

Kata Kunci: *Peran Kepala Sekolah, Sarana dan Prasarana, SDIT Insani Islamia Bekasi.*

I. PENDAHULUAN

Kepala sekolah dituntut agar dapat bekerja secara profesional, karena dengan kepemimpinan kepala sekolah yang profesional, kepala sekolah akan memahami apa yang dibutuhkan sekolah agar dapat menciptakan lulusan yang berkualitas.

Lulusan yang berkualitas tidak hanya didapatkan karena proses belajar mengajar yang baik, tetapi juga harus dari sarana dan prasarana yang dibutuhkan dan memadai oleh seluruh masyarakat sekolah. Hal tersebut menuntut peran kepala sekolah sebagai seorang pemimpin di

sekolah untuk dapat bekerjasama dengan pemerintah dalam meningkatkan sarana dan prasarana di sekolah dengan baik.

Berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti mengenai "Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan di SDIT INSANI ISLAMIA Tambun Bekasi"

Keberhasilan suatu lembaga pendidikan sangat tergantung pada kepemimpinan kepala sekolah. Kepala sekolah adalah tenaga fungsional guru yang diberi tugas untuk memimpin suatu sekolah, dimana diselenggarakan proses belajar

mengajar atau tempat dimana terjadi interaksi antara guru yang memberi pelajaran dan murid yang menerima pelajaran.

Peran utama kepala sekolah harus mampu menciptakan situasi belajar mengajar yang baik, serta mampu mengelola “*school plant*” pelayanan-pelayanan khusus sekolah dan fasilitas pendidikan, sehingga para guru dan murid memperoleh kepuasan menikmati kondisi kerja; mengelola personalia pengajar dan murid; membina kurikulum yang memenuhi kebutuhan anak; dan mengelola catatan-catatan pendidikan.

Menurut pendapat Hasibuan (2004: 2), bahwa pengelolaan atau manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan SDM dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut E. Mulyasa (2004: 49), sarana pendidikan adalah peralatan dan perlengkapan yang secara langsung dipergunakan dan menunjang proses pendidikan, khususnya proses belajar mengajar, seperti gedung, ruang kelas, meja kursi, serta alat-alat dan media pengajaran.

Adapun yang dimaksud prasarana pendidikan menurut Hartati Sukirman (2008: 60) adalah suatu tempat atau ruangan bangunan untuk melaksanakan program belajar mengajar. Dalam hal ini termasuk bengkel, ruang praktik, laboratorium dan perpustakaan.

Ibrahim Bafadal (2004: 26), Perencanaan sarana dan prasarana pendidikan adalah suatu proses memikirkan dan menetapkan program pengadaan fasilitas sekolah, baik yang berbentuk sarana maupun prasarana pendidikan di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan tertentu.

Gunawan serta Barnawi dan Arifin (1996: 60) mengemukakan pengertian pengadaan merupakan serangkaian kegiatan menyediakan berbagai jenis sarana dan prasarana pendidikan sesuai dengan kebutuhan untuk mencapai tujuan pendidikan.

Sarana dan prasarana yang telah tersedia tidak serta merta digunakan begitu saja. Penggunaan sarana dan prasarana perlu diatur agar sarana dan prasarana tersebut, dapat digunakan sebagaimana mestinya. Menurut Barnawi dan Arifin (2012: 67), menyebutkan ada tiga kegiatan yang dilakukan dalam proses pengaturan, yakni; inventarisasi, penyimpanan, dan pemeliharaan.

Penggunaan sarana dan prasarana adalah kegiatan memanfaatkan sarana dan prasarana untuk mencapai tujuan pendidikan. Menurut Daryanto dan Farid (2013: 123), ada dua prinsip yang harus diperhatikan dalam pemakaian. Penghapusan perlu dilakukan karena sarana dan prasarana yang ada tersebut tidak mungkin lagi dapat diperbaiki. Atau jika masih dapat diperbaiki, maka sudah tidak efektif lagi. Atau jika masih bisa efektif, biaya yang dikeluarkan

mungkin akan lebih besar lagi dibandingkan dengan kalau misalkan saja membeli atau pengadaan baru. Karena itu, langkah penghapusan harus dilakukan, agar proses pendidikan di sekolah tidak terganggu, waktu dan tenaga tidak banyak tersedot untuk memperbaiki sarana dan prasarana yang sudah rusak.

II. METODE PENELITIAN

A. Latar Penelitian

- a. Tempat Penelitian di SDIT Insani Islamia Tambun Bekasi
- b. Waktu Penelitian Satu Bulan yaitu April s/d Mei 2016

B. Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian di tempuh secara bertahap. Berbagai macam tahapan tersebut dimulai dari tahap pra-lapangan; tahap lapangan; tahap pencarian data melalui kegiatan observasi, wawancara, dan dokumentasi berdasarkan instrumen penelitian yang telah dibuat sebagai pedoman peneliti dalam memperoleh data di lapangan; dan yang terakhir adalah tahap analisis data.

C. Data dan Sumber Data

a. Data

1. Data primer pada penelitian ini yaitu kepala sekolah
 2. Data sekunder pada penelitian ini adalah data yang diperoleh secara tidak langsung oleh sumbernya.
- b. Sumber Data pada penelitian ini adalah Kepala Sekolah SDIT Insani Islamia Tambun Bekasi.

D. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan Kepala Sekolah dan Guru di SDIT Insani Islamia Tambun Bekasi.

b. Observasi

Pada penelitian ini, peneliti melakukan observasi di seluruh wilayah SDIT Insani Islamia Tambun Bekasi.

c. Dokumentasi

Dalam penelitian ini, peneliti mendokumentasikan data-data sekolah yang dianggap penting dan sesuai dengan kebutuhan penelitian.

E. Analisis Data

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.

c. *Conclusion Drawing/Verification*

Kesimpulan pada penelitian kualitatif dapat bersifat kredibel apabila ditemukan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data.

F. Pemeriksaan Keabsahan Data

a. Uji Kredibilitas (*Credibility*)

Dalam penelitian ini kredibilitas data menggunakan uji kredibilitas dengan memperpanjang pengamatan, meningkatkan ketekunan, serta triangulasi teknik dan sumber penelitian.

b. Uji Reliabilitas (*Dependability*)

Dalam penelitian kualitatif uji dependability dilakukan dengan melakukan audit keseluruhan proses penelitian. Dalam penelitian uji *dependability* melakukan proses pembimbingan dari penentuan fokus masalah penelitian hingga penarikan kesimpulan.

c. Uji

Konfirmabilitas
(*Confirmability*)

Menguji konfirmabilitas berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian memenuhi standar konfirmabilitas. Dalam penelitian ini uji konfirmabilitas dilakukan dengan pelampiran berbagai data yang diperoleh.

III. PEMBAHASAN

A. Temuan Penelitian

a. Deskripsi Data Hasil Penelitian

a) Observasi

Berdasarkan hasil observasi, Kepala sekolah berperan sebagai manajer, pengurus administrasi dan pemimpin. Dimana hal tersebut dibuktikan dengan kepala sekolah telah melakukan perencanaan dengan menetapkan tujuan dan strategi untuk mencapai tujuan. Sebagai penggerak dan pengelola, Kepala sekolah menggerakkan para guru agar secara sadar dan sukarela melaksanakan kewajibannya secara baik dengan memanfaatkan media yang sudah disediakan, agar sesuai dengan yang diharapkan kepala sekolah dalam rangka mencapai tujuan. Sebagai pengurus administrasi, kepala sekolah melaksanakan fungsi administratif dengan membentuk anggota pengurus sarana dan prasarana. Sebagai pemimpin kepala sekolah telah menjalankan tugasnya sebagai pemimpin yaitu dengan memimpin semua pendidik dan tenaga kependidikan dalam rangka mencapai prestasi sekolah dengan melakukan perencanaan hingga

pelaksanaan kegiatan manajemen sarana dan prasarana.

Adapun strategi yang dilakukan oleh kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana yaitu dengan melakukan kegiatan perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan, dan penghapusan sarana dan prasarana pendidikan. Pada tahap perencanaan, yang dilakukan kepala sekolah yaitu menyusun daftar kebutuhan, mencatat biaya, dan menyusun rencana pengadaan. Selain dengan cara melakukan pembelian, penerimaan hibah, daur ulang serta kerjasama apabila dibutuhkan. Kepala sekolah dalam mengatur sarana dan prasarana adalah dengan melakukan kegiatan inventaris, menyimpan, dan memelihara sarana dan prasarana. Dalam tahap penggunaan, yang dilakukan oleh kepala sekolah adalah dengan mengajark para pendidik dan kependidikan untuk menggunakan sarana dan prasarana secara efektif dan efisien. Dalam tahap penghapusan sarana dan prasarana, yang dilakukan oleh kepala sekolah adalah dengan mengajukan usulan penghapusan ke Dinas terkait.

b) Wawancara

Berdasarkan wawancara dapat disimpulkan bahwa Kepala Sekolah sudah berperan dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan, yaitu Kepala Sekolah berperan sebagai manajer dibagi menjadi sebagai perencana, penggerak, sebagai pengurus administrasi dan sebagai pemimpin. Sebagai perencana, kepala sekolah merencanakan apakah kegiatan perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan, dan penghapusan dibutuhkan dalam sekolah tersebut atau tidak. Sebagai penggerak, kepala sekolah menggerakkan berbagai pihak untuk melaksanakan tugas dan kewajibannya dengan baik dan benar. Sebagai pengurus administrasi, kepala sekolah melakukan kegiatan administrasi berupa surat-menyurat, arsip, dan sebagainya dibantu tenaga ahli yang telah ditunjuk di sekolah. Sebagai pemimpin kepala sekolah telah menjalankan tugasnya sebagai pemimpin yaitu dengan memimpin semua pendidik dan tenaga kependidikan dalam rangka mencapai prestasi sekolah dengan melakukan perencanaan hingga pelaksanaan kegiatan manajemen sarana dan prasarana.

c) Dokumentasi

Dokumentasi yang mendukung pada penelitian ini berupa rencana

pengembangan sekolah, rencana kegiatan dan anggaran sekolah, APBS 2016/2017, berita acara serah terima barang, dan laporan barang berupa buku inventaris dan rekapitulasi barang inventaris.

b. Hasil Analisis Data

a) Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan

1. Sebagai Manajer

1) Perencana dan Pengelola Sumber Daya

Sebagai perencana, kepala sekolah melakukan kegiatan perencanaan dan pengelolaan sumber daya yang berkaitan dengan menetapkan tujuan dan strategi untuk mencapai tujuan tersebut mulai dari tenaga pendidik, peserta didik sumber daya keuangan hingga aset fisik berupa gedung serta sarana dan prasarana yang dimiliki, yaitu sebagai perencana. Pada tahap perencanaan, kepala sekolah melakukan kegiatan perencanaan dan pengelolaan sumber daya berupa sarana dan prasarana terhadap kebutuhan barang-barang melalui rapat sekolah. Dalam perencanaan pengadaan barang tidak bergerak dengan cara mendaftarkan kebutuhan sekolah. Pada tahap perencanaan pengadaan kepala sekolah telah melakukan sistem pengusulan APBS agar perencanaan dapat diwujudkan. Tahap pengaturan kepala sekolah melakukan inventarisasi, penyimpanan, dan pemeliharaan. Tahap penghapusan kepala sekolah mengajukan usulan ke Dinas.

2) Sebagai Penggerak (Keterampilan melaksanakan kegiatan)

Sebagai penggerak, kepala sekolah mampu mempengaruhi orang lain agar bersedia menjalankan tugasnya secara sukarela dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan. Kepala sekolah menggerakkan orang lain agar mampu dan mau menjalankan tugasnya. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan adanya pengakuan dari para guru bahwa kepala sekolah telah menggerakkan mereka baik secara langsung maupun tidak langsung untuk selalu melaksanakan fungsinya dengan baik. Tahap perencanaan kepala sekolah menggerakkan guru dengan memimpin rapat. Tahap pengadaan kepala sekolah menggerakkan petugas barang

untuk melakukan pembelian. Tahap pengaturan kepala sekolah melakukan inventarisasi dengan mengingatkan petugas barang. Tahap penggunaan kepala sekolah menggerakkan guru untuk menggunakan media yang ada.

2. Sebagai Pengurus Administrasi

Administrasi Sebagai pengurus administrasi, kepala sekolah menjalankan tugasnya dalam yang berkaitan dengan proses administrasi, seperti penyimpanan dokumen. Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi dapat diambil kesimpulan bahwa kepala sekolah telah melakukan tugasnya sebagai pengurus administrasi dengan baik. Dimulai dari perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan, dan penghapusan kepala sekolah melakukan kegiatan administrasi dibantu petugas barang dan TU. Kepala sekolah melakukan kegiatan menyimpan arsip.

3. Sebagai Pemimpin

Sebagai pemimpin, kepala sekolah kepala sekolah telah menjalankan tugasnya sebagai pemimpin yaitu dengan memimpin semua pendidik dan tenaga kependidikan dalam rangka mencapai prestasi sekolah dengan melakukan perencanaan hingga pelaksanaan kegiatan manajemen sarana dan prasarana. Tugasnya sebagai pengurus pemimpin dengan baik. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil pengakuan para guru seperti kepala sekolah telah membuat perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan dan penghapusan dan dokumentasi yang terdapat pada lampiran berupa APBS yang didalamnya terdapat tabel rencana pengembangan sekolah, rencana kegiatan dan anggaran sekolah, berita acara serah terima barang, dan laporan barang berupa buku inventaris dan rekapitulasi barang inventaris yang semuanya akan terlaksana hasil dari kepala sekolah sebagai pemimpin (*leader*) yang paling bertanggungjawab.

b) Strategi yang digunakan kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan

1. Perencanaan

Strategi yang digunakan oleh kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan adalah dengan penyusunan rencana pengadaan, penyusunan proposal APBS, dan berkoordinasi dengan pihak terkait.

2. Pengadaan

Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan yaitu dengan analisis kebutuhan sarana dan prasarana pendidikan dan pengajuan proposal ke pihak-pihak terkait.

3. Pengaturan

Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan yaitu dengan pembentukan petugas khusus inventaris, pengadaan tempat penyimpanan, dan memupuk rasa tanggung jawab pada seluruh siswa.

4. Penggunaan

Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan yaitu dengan pengkomunikasian ke berbagai pihak, terutama tenaga pendidik dan kependidikan, untuk menggunakan sarana dan prasarana secara efektif dan efisien.

5. Penghapusan

Strategi kepala sekolah dalam kegiatan penghapusan yaitu dengan cara pengajuan usulan penghapusan ke dinas terkait.

B. Pembahasan

a. Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan

a) Sebagai perencana dan pengelola sumber daya, kepala sekolah harus melakukan kegiatan perencanaan dan pengelolaan yang berkaitan dengan menetapkan tujuan dan strategi untuk mencapai tujuan tersebut. Pada tahap perencanaan, kepala sekolah harus mampu merencanakan hal apa saja yang perlu dipersiapkan dalam perencanaan sarana dan prasarana. Pada tahap pengaturan, kepala sekolah merencanakan hal apa saja yang perlu dipersiapkan dalam pengaturan sarana dan prasarana. Pada tahap penggunaan, tidak ada proses perencanaan, hal itu dikarenakan sarana dan prasarana langsung digunakan saja, tidak perlu ada perencanaan. Pada tahap penghapusan, kepala sekolah harus mampu merencanakan barang apa saja yang perlu dihapus dari daftar inventaris.

b) Sebagai penggerak, kepala sekolah mampu mempengaruhi orang lain agar bersedia menjalankan tugasnya secara sukarela dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan. Pada proses perencanaan, kepala sekolah menggerakkan para guru untuk berdiskusi

bersama mengenai barang apa saja yang dibutuhkan guna menunjang proses pendidikan. Pada proses pengadaan, kepala sekolah menggerakkan para guru untuk segera memenuhi kebutuhan sarana dan prasarana yang sekiranya memang dibutuhkan guna menunjang proses pendidikan. Kegiatan pengaturan yaitu inventarisasi, penyimpanan, dan pemeliharaan. Pada tahap penggunaan, kepala sekolah mengajak para pendidik dan tenaga kependidikan untuk selalu menggunakan sarana dan prasarana secara efektif dan efisien. Pada tahap penghapusan, kepala sekolah tidak melakukan penghapusan.

c) Sebagai pengurus administrasi, kepala sekolah melaksanakan kegiatan yang berkaitan dengan proses administrasi. Kepala sekolah membuat agenda untuk berdiskusi bersama dengan para guru membahas proses yang akan dilakukan pada tahap perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan, dan penghapusan sarana dan prasarana pendidikan. Kepala sekolah menyusun daftar kebutuhan, prioritas kebutuhan, rencana pengadaan, proposal, tabel inventarisasi, laporan mutasi.

d) Sebagai pemimpin (*leader*) Kepala sekolah diberi kuasa memimpin kegiatan yang berkaitan dengan sekolah. Kepala sekolah telah melakukan perencanaan, pengadaan, pengaturan, penggunaan dan penghapusan. Dapat disimpulkan bahwa kepala sekolah telah melaksanakan fungsinya sebagai pemimpin dengan baik. Kepala sekolah mampu menjalankan tugasnya agar terdapat peningkatan dalam manajemen sarana dan prasarana di sekolah.

b. Strategi yang digunakan Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan

a) Perencanaan dilakukan dengan menyusun daftar kebutuhan sarana dan prasarana dapat tersedia, mencatat biaya yang dibutuhkan, penyusunan rencana pengadaan, yang berpedoman pada dana yang ada dan urgensi kebutuhan; penyusunan rencana pengadaan, dan koordinasi dengan pihak terkait.

b) Pengadaan dilakukan dengan analisis kebutuhan sarana dan prasarana. Dengan cara pengajuan APBS hal ini dilakukan agar nantinya APBS dapat disetujui dan diterima.

c) Pengaturan dilakukan dengan pencatatan barang inventaris, agar keadministrasian

sarana dan prasarana dapat tersimpan dengan rapi; pencatatan barang non-inventaris; pengkodean pada barang masuk, pembuatan daftar rekapitulasi barang; selalu berkomunikasi dengan para guru; pengadaan tempat penyimpanan, agar setiap sarana dan prasarana dapat terjamin kualitas dan kuantitasnya, pengadaan tempat penyimpanan, agar setiap sarana dan prasarana dapat terjamin kualitas dan kuantitasnya.

- d) Penggunaan dilakukan dengan mengingatkan kembali guru agar sarana dan prasarana dapat difungsikan dengan baik.
- e) Penghapusan dilakukan dengan melakukan pembuatan usul penghapusan ke Dinas terkait.

IV. PENUTUP

A. Kesimpulan

Peran kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan ada tiga yaitu sebagai manajer (sebagai perencana dan pengelola serta sebagai penggerak), sebagai pengurus administrasi, dan sebagai pemimpin (*leader*).

Strategi yang dilakukan kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana terbagi menjadi lima bagian, yaitu perencanaan dilakukan dengan penyusunan rencana pengadaan, penyusunan proposal, dan koordinasi dengan pihak terkait; pengadaan dilakukan dengan cara analisis kebutuhan sarana dan pengajuan proposal APBS; pengaturan dilakukan dengan pembentukan petugas khusus inventaris, komunikasi rutin, pengadaan tempat penyimpanan, penggunaan dengan komunikasi dengan seluruh warga sekolah penghapusan dengan pembuatan usul penghapusan.

B. Implikasi

Implikasi Teoritis dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak sekolah untuk mengoptimalkan peran kepala sekolah dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan di sekolah yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan mutu pendidikan di SDIT Insani Islamia Tambun Bekasi.

Implikasi Praktis, Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi kepala sekolah dalam melaksanakan perannya di sekolah dasar dan memberikan kontribusi

positif bagi sekolah dalam rangka meningkatkan kualitas pendidikan.

C. Saran

Kepala sekolah diharapkan agar mampu mempertahankan, meningkatkan peran dan strategi dalam meningkatkan manajemen sarana dan prasarana pendidikan di SDIT Insani Islamia Tambun Bekasi.

REFERENSI

- Andang. 2014. *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Ary H Gunawan, 1996. *Administrasi Sekolah*, (Jakarta: PT Rineka Cipta).
- Barnawi & M. Arifin. 2012. *Manajemen Sarana & Prasarana Sekolah*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Daryanto dan Farid, Mohammad. 2013. *Konsep Dasar Manajemen Pendidikan di Sekolah*. Yogyakarta: Grava Media.
- Hartati Sukirman. (2008). *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*. Yogyakarta: UNY Press.
- Hasibuan. (2004). *Proses Belajar Mengajar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Ibrahim Bafadal. 2014. *Manajemen Perlengkapan Sekolah Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Lexy J. Moeloeng. 2012. *Matematika Untuk Anak Berkebutuhan Khusus*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Matthew B. Miles & A. Michael Huberman. 2009. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI-Press.
- Mulyasa, E. (2004). *Implementasi Kurikulum 2004 Panduan Pembelajaran KBK*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nana Syaodih Sukmadinata. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. 2015. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto & Lia Yuliana. 2009. *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: UNY.
- Suharsimi Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.

BIODATA PENULIS

Apriyanti Widiyansyah, S.S, M.Pd yang merupakan Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Fakultas Ilmu Pendidikan di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Saat ini sedang menyelesaikan Studi Doktor (S3) Program Studi Manajemen Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta sejak 2013 dan sedang dalam proses penulisan Disertasi.

PENERAPAN MANAJEMEN MUTU TERPADU UNTUK MENURUNKAN *REJECT* PRODUKSI ROTI BUN DI PT. SFP

Firstianty Wahyuhening Fibriany

Manajemen Informatika
AMIK BSI Jakarta
Firstianty.fbr@bsi.ac.id

Abstrak – Semakin banyaknya persaingan usaha pada perusahaan roti menyebabkan perusahaan harus selalu meningkatkan mutu/kualitas produknya. Pemenuhan permintaan konsumen terhadap produk yang baik, membuat perusahaan harus selalu menjaga mutu, disamping harga yang sesuai dengan psikologis konsumen. Dalam industri roti, terutama roti bun, terdapat beberapa hal yang dianggap *reject* produksi, diantaranya adanya bintik hitam, guratan putih, dan permukaan yang pecah pada bawah roti. Manajemen Mutu Terpadu (MMT) merupakan strategi yang digunakan perusahaan agar perusahaan menjadi efektif dengan keunggulan kompetitif. MMT akan mempengaruhi seluruh kegiatan, baik di dalam maupun di luar organisasi, mulai pemasok sampai dengan konsumen. Di dalam MMT, terdapat delapan langkah MMT dan beberapa alat MMT yang dapat digunakan untuk menurunkan *reject* roti bun tersebut .

Keyword: *Reject*, Roti Bun, Manajemen Mutu Terpadu, Langkah dan Alat MMT

Abstract – more business competition on the company's corporate causes bread should always improve the quality/quality of its products. Fulfillment of consumer demand against a good product, makes the company must always keep quality, besides the price corresponding to consumer's psychological. In the bread industry, especially bread bun, there are several things that are considered, including the existence of production rejects black spots, scars and broken surfaces at the bottom of the bread. Total Quality Management (TQM) is corporate strategies used in order for the company to be effective with a competitive advantage. The TQM will affect all activities, both within and outside the Organization, started the supplier up to the consumer. In TQM has step eight and some tools the TQM can be used to lower the bread bun rejects.

Keyword: *Reject*, bread Bun, Total Quality Management, Step and Tools TQM

I. PENDAHULUAN

Semakin banyak dan menjamurnya perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan terutama roti, menyebabkan perusahaan harus menjaga kualitas produknya. Pemenuhan permintaan konsumen terhadap produk yang murah, berkualitas dan enak merupakan pilihan kunci strategis yang dijalankan perusahaan agar tetap bertahan dalam persaingan usaha.

PT. SFP merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam pembuatan roti. Salah satunya adalah produk roti bun. Pelanggan roti bun perusahaan ini adalah toko, restaurant, dan supermarket besar di wilayah Jabodetabek. Namun, pelanggan yang paling banyak adalah pelanggan yang berasal dari Restaurant. Pelanggan menginginkan roti bun yang mereka terima tanpa cacat.

Permintaan terhadap roti bun ini selalu tinggi, namun *reject* roti bun yang di produksipun juga cukup tinggi. Oleh karena itulah, maka perusahaan ini mencoba untuk menurunkan jumlah roti *reject* ini dengan pendekatan Manajemen Mutu Terpadu (MMT).

MMT merupakan salah satu strategi yang dilakukan perusahaan agar organisasi berjalan efektif dengan keunggulan kompetitif. MMT adalah komitmen manajemen untuk memiliki keinginan yang berkesinambungan untuk mencapai

kesempurnaan yang diinginkan oleh konsumen (Render dan Heizer, 2001).

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka penelitian ini berjudul “Penurunan *Reject* Roti Bun dengan Delapan Langkah dalam Manajemen Mutu Terpadu di PT. SFP”

II. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini akan memaparkan tentang cara menurunkan *reject* roti bn yang dihasilkan dengan menggunakan delapan langkah dalam Manajemen Mutu Terpadu (MMT).

A. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif, yaitu berupa data yang dinyatakan dalam bentuk laporan proses produksi roti bun yang kemudian diolah dalam bentuk kata dan kalimat.

b. Sumber Data

Sedangkan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara. Observasi dilakukan dengan cara melihat secara langsung proses produksi pembuatan roti bun. Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada manajer produksi, supervisor produksi dan operator

produksi yang memproduksi roti bun. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berupa data yang diperoleh peneliti melalui media perantara berupa buku, SOP Perusahaan, Peraturan Perusahaan dan jurnal ilmiah yang berkaitan dengan penelitian.

B. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif yang peneliti ambil berangkat dari sebuah kasus dan hasil penelitiannya tidak akan diberlakukan ke perusahaan lain. Sampel Penelitian Kualitatif bukan dinamakan responden tetapi dinamakan sebagai narasumber atau informan.

C. Landasan Teori

1. Pengertian Mutu

Menurut (Nasution, 2015), mutu adalah kemampuan suatu produk untuk memuaskan kebutuhan yang lebih baik dan bentuk produk yang dapat memuaskan pelanggan

Sedangkan menurut (Gasperz, 2002), mutu adalah kesesuaian dari suatu proses dan produk, baik itu barang ataupun jasa terhadap kebutuhan atau persyaratan ditentukan dan dispesifikasi oleh pelanggan.

Berdasarkan kedua pengertian di atas, mutu adalah kemampuan produk untuk menjaga kesesuaian terhadap kebutuhan yang disyaratkan dan ditentukan spesifikasinya oleh pelanggan.

2. Pengertian Manajemen Mutu Terpadu (MMT)

Sistem Manajemen Mutu Terpadu (MMT) atau yang biasa dikenal dengan *Total Quality Management* (TQM) yang baik dan benar, harus didukung dengan melakukan identifikasi dan pemenuhan kebutuhan konsumen.

Menurut (Nasution, 2015) Manajemen Mutu Terpadu adalah komitmen manajemen untuk memiliki keinginan yang berkesinambungan bagi perusahaan untuk mencapai kesempurnaan disegala aspek produk dan jasa yang diinginkan oleh pelanggan.

Sedangkan menurut (Gasperz, 2002), Manajemen Mutu Terpadu adalah suatu cara meningkatkan performansi secara terus menerus pada setiap level operasi atau proses, dalam setiap area fungsional dari suatu organisasi, dengan menggunakan semua sumberdaya dan modal yang tersedia yang dimiliki perusahaan.

Berdasarkan dua pengertian di atas, maka Manajemen Mutu Terpadu adalah komitmen total organisasi kepada pelanggan untuk melakukan perbaikan terus menerus melalui berbagai proses di setiap area fungsional organisasi.

3. Prinsip-Prinsip Mutu

Menurut Hensler dan Brunell (1993) dalam (Siswanto, 2016), terdapat empat prinsip utama dalam Manajemen Mutu Terpadu, yaitu:

a. Kepuasan Pelanggan

Perusahaan memiliki dua pelanggan, yaitu pelanggan internal dan pelanggan eksternal. Kedua pelanggan ini diusahakan untuk dipuaskan dalam hal harga, keamanan, ketepatan waktu dan ekspektasinya.

b. Respek terhadap Setiap Orang

Setiap pelanggan diperlakukan dengan baik dan diberi kesempatan untuk terlibat serta berpartisipasi dalam membuat keputusan.

c. Manajemen Berdasarkan Fakta

Terdapat dua konsep penting yang dilakukan oleh manajemen, yaitu Prioritas dan variabilitas kinerja manusia. Untuk prioritas, konsep perbaikan tidak dapat dilakukan pada seluruh aspek pada waktu bersamaan karena sumberdaya yang terbatas. Sedangkan variabilitas kinerja manusia yaitu dengan menggunakan data statistik untuk menggambarkan variabilitas yang merupakan bagian integral dari sistem organisasi, dimana manajemen dapat memprediksi angka variabilitas kinerja manusia yaitu dengan menggunakan data statistik untuk menggambarkan variabilitas yang merupakan bagian integral dari sistem organisasi, dimana manajemen dapat memprediksi hasil dari setiap keputusan dan tindakan yang akan dilakukan.

d. Perbaikan Berkesinambungan

Perbaikan yang dilakukan dengan menggunakan siklus PDCA (Plan-Do-Check-Act), yaitu tahapan perencanaan, pelaksanaan rencana, pemeriksaan hasil rencana, dan tindakan atas hasil yang diperoleh.

4. Prinsip Deming

Menurut Russel dan Taylor (2000) dan Chase et al. (2001) dalam (Murdifin & Nurnajamuddin, 2017), terdapat 14 prinsip yang dikemukakan Deming dalam memperbaiki mutu produk. 14 prinsip tersebut yaitu:

- a) Menetapkan tujuan inovasi dan melakukan perbaikan terus-menerus
- b) Mengambil filosofi baru dengan meninggalkan kekurangan dan kesalahan lama.
- c) Menghentikan ketergantungan pada inspeksi massal.
- d) Memilih pemasok berdasarkan komitmennya terhadap mutu.
- e) Melakukan perbaikan proses produksi secara berkesinambungan
- f) Melatih pekerja dengan berfokus pada pencegahan masalah mutu.
- g) Memperbaiki kepemimpinan dari para supervisor untuk membantu para pekerja melakukan pekerjaan lebih baik.
- h) Membangkitkan keterlibatan pekerja dengan menghilangkan rasa takut para pekerja dalam mengidentifikasi masalah disekitar mutu.
- i) Meningkatkan kerjasama berbasis tim di antara pekerja

- j) Menghapuskan slogan dan target numerik.
- k) Menghilangkan kuota numerik yang harus dicapai oleh pekerja
- l) Membangkitkan rasa bangga dan percaya diri dalam melakukan pekerjaannya
- m) Melakukan perbaikan terus menerus melalui pelatihan tentang mutu
- n) Membangun komitmen manajemen puncak dalam melakukan 13 butir di atas.

5. Alat-Alat untuk Manajemen Mutu Terpadu Menurut Ma'arif dan Tanjung (2003) dalam (Nasution, 2015), alat-alat yang dapat digunakan untuk melakukan Manajemen Mutu Terpadu adalah sebagai berikut:

a. *Quality Function Deployment (QFD)*

QFD berfungsi untuk menentukan hal-hal yang akan memuaskan konsumen dan menterjemahkan keinginan konsumen kedalam target disain. QFD melibatkan empat jenis matrik atau tabulasi. Hal pertama yang dilakukan adalah melakukan identifikasi terhadap konsumen. Kemudian dilakukan identifikasi bagaimana produk dan jasa tersebut dapat memuaskan konsumen. Setelah dilakukan identifikasi, langkah selanjutnya adalah mencari hubungan antara keinginan konsumen dengan produk yang ideal. Langkah berikutnya adalah menghubungkan antara strategi perusahaan, mengembangkan derajat-derajat kepentingan dan melakukan evaluasi terhadap produk yang akan dievaluasi.

b. Teknik Taguchi

Teknik ini menggunakan nilai-nilai dari variabel yang dapat dikendalikan dan harus ditetapkan agar keragaman yang disebabkan oleh variabel yang mengganggu dapat diminimalkan.

c. *Quality Loss Function*

Alat ini digunakan untuk menunjukkan biaya sosial yang timbul akibat deviasi dari nilai target, dengan asumsi bahwa semua karakteristik muu dapat diukur (seperti panjang atau berat) mempunyai nilai target. Deviasi dari nilai target merupakan sesuatu yang tidak diinginkan.

d. Diagram Pareto

Diagram pareto merupakan perangkat grafis visual untuk mengurutkan penyebab dari yang paling penting sampai yang kurang penting

e. Bagan Proses

Bagan proses menunjukkan urutan dari kejadian-kejadian dalam proses, dengan melihathubungan aktivitas yang ada. Kegunaan bagan ini adalah untuk mengidentifikasi poin-poin data yang dikumpulkan, menemukan sumber persoalan, mengidentifikasi tempat-tempat perbaikan, dan mengidentifikasi dimana jarak perjalanann proses dapat dikurangi.

f. Diagram Sebab Akibat (Fishbone)

Diagram ini digunakan untuk menemukan sumber-sumber persoalan dan solusinya. Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan adalah :1). Mengidentifikasi masalah yang harus dibetulkan;

2). Menggambarkan penyebab utama persoalan sebagai tulang-tulang; dan 3). Menanyakan apa yang menjadi penyebab persoalan dalam area tersebut.

g. *Statistical Process Control (SPC)*

Teknik ini digunakan sebagai kendali proses yang menggunakan statistik dan diagram kendali untuk menyatakan kapan harus menyesuaikan proses. SPC ini meliputi pembuatan standar (batas atas dan batas bawah), mengukur sampel output rata-rata, mengambil tindakan korektif jika diperlukan dan dilakukan ketika produk sedang di produksi.

D. Kerangka Berpikir



Gambar 2.1. Keraangka Berpikir

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Sejarah Perusahaan

PT. SFP merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada industri pengolahan pangan. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2003. Perusahaan ini beralamat di Jl.Raya Narogong, Bekasi. Saat ini, PT. SFP memproduksi roti beserta turunannya. PT. SFP telah memperoleh akreditasi ISO 9001:2001 pada tahun 2004 melalui lembaga akreditasi ISO SGS. Kemudian, PT. SFP juga telah memperoleh sertifikasi HACCP, yaitu pengakuan atas manajemen mutu modern dan sistem produksi makanan aman, yang menjamin pelanggan menikmati standar pelayanan dan produk yang baik.

PT. SFP selalu berkomitmen untuk menjadi perusahaan roti terbaik dengan menggunakan mesin-mesin pengolah modern, manajemen yang berkualitas dan dukungan teknis yang kreatif. PT. SFP membangun fasilitas pengolahan modern

dengan memanfaatkan sumberdaya manusia yang terampil yang sesuai dengan skill yang dimilikinya.

PT. SFP memiliki pelanggan yang berasal dari restoran, toko, dan supermarket besar. Sebagian besar produknya adalah roti bun, dimana roti ini terkenal dimasyarakat sebagai roti burger. Selain roti bun, PT. SFP juga memproduksi tepung roti dan bumbu marinasi.

3.2. Hasil Observasi

3.2.1. Data *Reject* Roti Bun

Berikut merupakan data *reject* roti bun yang diperoleh sebelum dilakukan perbaikan. Data ini adalah data selama sepuluh bulan berturut-turut dengan menggunakan persentase dari total roti bun yang dihasilkan setiap bulan.

Tabel 3.1. Data *Reject* Roti Bun

BULAN	PERSENTASE
Januari 2017	8,65%
Februari 2017	15,62%
Maret 2017	14,53%
April 2017	10,30%
Mei 2017	21,76%
Juni 2017	17,54%
Juli 2017	10,20%
Agustus 2017	20,15%
September 2017	11,20%
Oktober 2017	13,36%

Sumber: PT. SFP

Berdasarkan data *reject* yang diperoleh pada tabel di atas, terlihat bahwa persentase *reject* rata-rata lebih dari 10% dari total produksi setiap bulannya, bahkan pada bulan Agustus terdapat *reject* roti bun yang cukup besar, yaitu 20,15%. Dari total produksi bulan itu. Hal ini lah yang membuat perusahaan harus segera melakukan perbaikan untuk mengurangi *reject* dan mendapatkan hasil output yang maksimal.

3.2.2. Pembahasan

Berdasarkan data *reject* hasil produksi roti bun yang diperoleh selama 10 bulan berturut-turut di tahun 2017, yaitu dari bulan Januari hingga Oktober, maka PT. SFP melakukan perbaikan dengan menggunakan langkah-langkah yang terdapat di dalam Manajemen Mutu Terpadu (MMT). Langkah-langkah perbaikan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi Masalah

Langkah pertama yang dilakukan dalam Manajemen Mutu Terpadu (MMT) adalah mengidentifikasi masalah. Permasalahan yang terdapat di PT. SFP adalah melakukan penurunan *reject* pada roti bun, yaitu adanya bintik hitam, guratan putih, dan permukaan pecah yang terdapat pada bawah roti bun. Hal ini disebabkan karena persentase *reject* yang tinggi dan tidak stabil. Selain itu, pesanan roti bun ini juga selalu tinggi, sehingga banyak sekali roti bun gagal produksi yang tidak dapat dijual menyebabkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan.

2. Menetapkan Target.

Untuk mencapai penurunan *reject* pada roti bun ini, dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah dan alat yang terdapat dalam MMT. PT. SFP berusaha untuk melakukan penurunan *reject* dengan menetapkan target *reject* sampai dengan 8%. Manajemen menginginkan *reject* di angka 8% karena, pada bulan Januari 2017, *reject* untuk roti bun ini hanya 8,75%. Sehingga, angka 8% menjadi acuan perusahaan untuk menetapkan target penurunan *reject*. Selain itu, semain meningkatnya pesanan roti bun, yang menyebabkan omset perusahaan pun tidak maksimal karena banyaknya roti bun *reject* yang tidak bisa dijual.

3. Menganalisis Kondisi yang ada

a. Pada mesin pengadukkan. Saat melakukan pengadukkan, kualitas terigu tidak stabil yang mengakibatkan jumlah air dan *mixing time* (waktu yang digunakan untuk mengaduk) tidak stabil, yaitu 10,5 samapi dengan 14 menit. Selain itu, suhu glycol tidak stabil yang juga mengakibatkan suhu adonan tidak standar, yaitu 23 sampai dengan 25°C, seharusnya standarnya adalah 19 sampai dengan 22°C.

b. Pada mesin pembagi, pembulat adonan, pemipih adonan, dan peletakkan pada Pan, suhu ruangan tinggi, yaitu sekitar 33-38°C, seharusnya suhu ruangan berada pada suhu 22 sampai dengan 25°C. Suhu *belt rounder bar* pun tinggi, yaitu 45°C sehingga adonan sering kembali ke *divider*.

c. Pada mesin pengembangan adonan, suhu dan Rh tidak stabil dan sirkulasi udara yang tidak merata.

4. Menganalisis Penyebab

Dalam melakukan analisa penyebab ini digunakan dengan mengidentifikasikan penyebab, menggambarkan penyebab, dan menanyakan persoalan penyebab. Berikut ini tabel analisa penyebab *reject* roti manis:

Tabel. 3.2. Analisa Penyebab Reject Roti Manis

No	Jenis Masalah	Analisis Masalah Reject Roti Manis			Verifikasi	Status
		Prob 1	Prob 2	Prob 3		
1.	Proses fermentasi akhir tidak sragam	Suhu & Rh tidak stabil	Sirkulasi udara tidak merata		Cek Suhu & Rh di beberapa titik di dalam proofing box dengan Suhu & Rh setting	Suhu tidak berpengaruh Rh Berpengaruh
2.	Suhu Adonan bervariasi	Suhu glycol tidak stabil Adonan sering kembali ke divider Suhu belt conveyor rounder bar panas Suhu air bervariasi	Divider tidak stabil Karena belt sering slip dengan roller	Roller sudah licin Bearing sudah seret	Cek stabilitas suhu glycol Cek berat adonan per piston Cek suhu belt conveyor rounder bar Cek suhu air yang digunakan untuk mixing	Tidak berpengaruh Berpengaruh Berpengaruh Tidak berpengaruh
3.	Pemakaian air tidak sama	Terigu bervariasi			Cek kekalisan terigu	Tidak berpengaruh

5. Rencana Penanggulangan

Berdasarkan analisa penyebab banyaknya roti yang reject, maka tindakan perbaikan yang akan dilakukan adalah dengan:

- Pembuatan ruang membagi, membulatkan, memipihkan, dan meletakkan dalam Pan terkondisi.
- Perbaikan *roll* dan *bearing belt conveyor rounder bar* yang sudah aus
- Pembuatan *box* pengembang adonan (*Proofing Box*)

6. Melaksanakan Penanggulangan

- Berdasarkan analisa, maka salah satu yang dilakukan untuk menekan *reject* roti bun adalah dengan membuat ruang membagi, membulatkan, memipihkan, dan meletakkan dalam Pan terkondisi.
- Tindakan untuk merekondisikan ini dilakukan pada bulan Oktober dan selesai pada bulan Oktober 2017 pula. Hasil dari tindakan

merekondisi ruangan ini adalah terjadinya penurunan suhu ruang dari 33-38°C menjadi 23-27°C. Dengan adanya penurunan suhu ruang, maka adonan roti bun yang dihasilkan tidak cacat, karena suhu adonan tetap dingin.

- Dalam melakukan perbaikan terhadap *roll* dan *bearing rounder bar*, diharapkan akan menekan *reject* terhadap roti bun yang dihasilkan. Hal ini disebabkan karena suhu yang panas yang terdapat pada rounder bar akan merusak adonan. Hasil dari perbaikan terhadap *bearing rounder bar* dari suhu 45°C menjadi 39°C, yang menyebabkan terjadinya penurunan adonan menjadi 25,6-26,7°C. Perbaikan selesai pada bulan Oktober 2017.
- Hal lain yang dilakukan untuk menekan reject roti bun adalah dengan membuat ruangan alat *proofing box* terkondisi. Tindakan untuk membuat *proofing box* ini selesai pada bulan November 2017. *Proofing box* ini dibuat agar selisih suhu dan RH nya kecil, sehingga

adonan dapat mengembang lebih baik dan mengecilkan *reject* terhadap produk yang dihasilkan.

7. Evaluasi Hasil

Hasil dari tindakan perbaikan terlihat bahwa pada bulan November 2017 sudah terjadi penurunan *reject* roti bun dan tercapai penurunan *reject* disekitar 6,5% dari *reject* yang dihasilkan pada bulan Oktober 2017. Dengan begitu, penanggulangan yang dilakukan dinyatakan berhasil, karena sesuai dengan target penurunan *reject* yang diinginkan yaitu sebesar 8% dari total produksi roti bun selama 1 bulan.

8. Standarisasi

Berdasarkan hasil pengamatan dan perbaikan, maka diperoleh hasil penurunan *reject* roti bun dengan menggunakan MMT adalah sebagai berikut:

- a. Target *reject* roti bun maksimal 8% tercapai
- b. Perbaikan dan pemeliharaan alat dan mengontrol mesin dan peralatan baru yang telah terpasang sesuai dengan standar.
- c. Suhu dan RH Proofing box sudah menjadi 38°C dan 88%
- d. Suhu ruang roti bun untuk membagi, membulatkan, memipihkan, dan meletakkan adonan dalam pan berkisar pada suhu antara 23 sampai dengan 27°C.

IV. KESIMPULAN

Manajemen Mutu Terpadu (MMT) menekankan kerjasama dalam semua perangkat kerja di dalam sebuah organisasi untuk meningkatkan kualitas produk dan jasa dalam peningkatan proses, melibatkan pelanggan dan pemasok, biaya yang efektif, dan produk yang sempurna. Manajemen Mutu Terpadu lebih berfokus pada peningkatan kerja yang berkesinambungan dari kualitas yang sama untuk menghasilkan suatu produk yang berkualitas.

PT. SFP melakukan penurunan *reject* roti bun (adanya bintik hitam, guratan putih, dan lipatan pada roti bagian bawah) dengan menggunakan langkah-langkah yang terdapat didalam MMT. Hasil yang diperoleh adalah tercapainya target penurunan *reject*, dengan *reject* maksimum 8% dari total produksi per bulan. Agar *reject* yang dihasilkan berada pada angka 8%, maka PT. SFP diharapkan selalu melakukan perawatan dan mengontrol peralatan yang telah terpasang sesuai dengan standar, yaitu suhu dan RH pengembang adonan berada pada suhu 38°C dan 88%, dengan suhu ruang dijaga pada suhu antara 23-27°C.

REFERENSI

- Gasperz, V. (2002). *Total Quality Management*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Murdifin, H., & Nurnajamuddin, M. (2017). *Manajemen Produksi Modern, Operasi Manufaktur dan Jasa*. (N. Syamsiah & R. Damayanti, Eds.) (Ketiga). Jakarta: Bumi Aksara.
- Nasution, M. N. (2015). *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. (R. Sikumbang, Ed.) (ketiga). Bogor: Ghalia Indonesia. Retrieved from editorialperti@gmail.com
- Siswanto, H. B. (2016). *Pengantar Manajemen* (Cetakan ke). Jakarta: Bumi Aksara.

Analisis Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Tingkat Pertumbuhan Laba Pada Bank Persero di Indonesia

Sri Rusiyati

STMIK Nusa Mandiri Jakarta
Jl. Kramat Raya B No. 18, Jakarta Pusat
e-mail: rusiyati_sri@yahoo.com

Abstract – This research was aimed to determine the effect of LDR and ROA on the level of profit growth in state-owned banks in Indonesia listed in Bank Indonesia and Indonesia Stock Exchange. The research period is 5 (five) years from 2010 to 2014. Data collection in this study uses secondary data in the form of data collection from Financial Statement of Bank Persero published in Bank Indonesia and Indonesia Stock Exchange. The sample has been done by using 4 (four) Bank Persero i.e. PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, PT Bank Tabungan Negara (Persero) and PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. The variables in this research are LDR and ROA that influence the profit growth rate as dependent variable, and the analysis has been done by using multiple linear regression analysis. The results of this research showed that partially obtained Loan to Deposit Ratio (LDR) has a negative but not significant influence on the level of profit growth and Return On Assets (ROA) has a positive and significant relationship to profit growth.

Factors affecting the growth rate of earnings can be explained by the independent variables of 86.90% caused by LDR and ROA, while the remaining 13.1% is caused by other factors not included in this estimate such as exchange rate, interest rate, monetary policy, inflation rate etc.

Keywords: LDR, ROA, Profit Growth

rasio solvabilitas dan rasio rentabilitas/rasio profitabilitas.

I. PENDAHULUAN

Menurut Data Statistik Perbankan Indonesia (SPI) Desember 2017, jumlah bank umum yang beroperasi sebanyak 115 bank yang terdiri dari 4 Bank Persero, 42 BUSN Devisa, 21 BUSN Non Devisa, 27 BPD, 12 Bank Campuran, dan 9 Bank Asing.

Sesuai Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/14/PBI/2012 dalam rangka transparansi kondisi keuangan, Bank wajib menyusun dan menyajikan laporan keuangan, yang terdiri atas: Laporan Tahunan, Laporan Keuangan Publikasi Triwulanan, Laporan Keuangan Publikasi Bulanan, Laporan Keuangan Konsolidasi dan Laporan Publikasi Lain.

Kinerja keuangan bank dapat dilihat dari laporan keuangan bank. Laporan keuangan bank menunjukkan kondisi keuangan bank secara keseluruhan. Laporan ini juga menunjukkan kinerja manajemen bank selama satu periode.

Agar informasi keuangan yang diperoleh dari laporan keuangan dapat bermanfaat untuk mengukur kondisi keuangan maka perlu dilakukan analisis rasio keuangan. Analisis rasio keuangan yang dapat digunakan diantaranya rasio likuiditas,

Menurut Munawir (2010) Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan menghasilkan laba selama periode tertentu, Faktor rentabilitas merupakan faktor terpenting bagi para kreditur karena merupakan jaminan utama bagi para kreditur. Penilaian terhadap factor rentabilitas meliputi rasio Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), Net Interest Margin (NIM) dan rasio Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) dan lain lain sedangkan mengukur rasio likuiditas salah satunya adalah Loan Deposit Ratio (LDR).

Hasil penelitian terdahulu dikatakan bahwa ROA di antara ketiga bank BUMN memiliki perbedaan yang signifikan sedangkan nilai NPM dapat dikatakan bahwa nilai NPM tiga bank yang dimiliki tidak memiliki perbedaan signifikan. (Marwansyah, 2016).

Bahwa hanya variabel return on assets yang memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan pendapatan. Sedangkan Rasio Variabel Likuiditas, Rasio Hutang Terhadap Aktiva, Perputaran Aset Total tidak berpengaruh

signifikan terhadap pertumbuhan pendapatan pada perusahaan pertambangan yang tercatat di Bursa Efek. (Andriyani, 2015).

Dikatakan bahwa ROA di antara ketiga bank BUMN tersebut memiliki perbedaan yang signifikan sedangkan nilai NPM yang dimiliki tidak memiliki perbedaan signifikan. (Nuraini Noni Suhermin, 2016).

Hal-hal sebagaimana diuraikan diatas yang melatar belakangi peneliti untuk membahas lebih jauh mengenai analisis pengaruh rasio keuangan terhadap tingkat pertumbuhan laba pada Bank persero di Indonesia periode 2010 sampai dengan 2014.

II. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Tipe Penelitian

Penelitian ini menyoroti kegunaan informasi keuangan dengan menggunakan rasio keuangan yang dapat dihitung dari informasi yang dikandung dalam laporan keuangan. Di samping itu akan dilihat bagaimana pengaruh atau hubungan pos-pos beban dan perkiraan neraca serta kinerja keuangan dalam sumbangannya terhadap laba bersih yang dicapai.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode regresi dan korelasi yang berguna untuk menganalisis pengaruh LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia periode 2010 sampai dengan 2014.

2.2. Variabel dan Pengukurannya

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

1. Variabel Tidak Bebas atau Terikat (Dependent Variable)

Variabel tidak bebas atau terikat adalah variabel yang dipengaruhi variabel lain. Di dalam penelitian ini tingkat pertumbuhan laba merupakan variabel tidak bebas (Y).

2. Variabel Bebas (Independent Variable)

Variabel bebas adalah variabel-variabel yang mempengaruhi variabel lain. Dalam penelitian ini yang dianggap mempengaruhi tingkat pertumbuhan laba (dependent variable) yang sedang dianalisis terdiri dari :

- a. Loan Deposit Ratio(LDR) dengan kode X1
- b. Return on Assets (ROA) dengan kode X2

Menurut Suparmoko (1999) model regresi berganda dirumuskan dalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

Y = Pertumbuhan Laba

a = Konstanta

X1 = Loan Deposit Ratio (LDR)

X2 = Return on Assets (ROA)

b1,b2 = Koefisien regresi

e = Faktor pengganggu

Pendekatan regresi berganda pada tingkat pertumbuhan laba menggunakan tingkat signifikansi $\alpha = 10\%$.

Adapun variabel dan pengukurannya dapat ditunjukkan dalam Tabel 1.

Tabel 1 : Variabel dan Pengukuran

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Pengukuran
Likuiditas	Loan Deposit Ratio	1. Loan 2. Deposit	Rasio
Rentabilitas	Return On Assets	3. Profit / Loss before Tax 4. Assets	Rasio

2.3. Populasi

Dalam penelitian ini, populasi atau ruang lingkup yang digunakan adalah seluruh bank yang termasuk jenis bank umum. Adapun kategori jenis bank umum ada 4 yaitu Bank Umum Milik Pemerintah (Bank BUMN atau Bank Persero), Bank Umum Swasta Nasional (BUSN) Devisa, BUSN Non – Devisa, Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Campuran dan Bank Asing.

2.4. Sampel dan Penarikan Data

Menurut Suparmoko (1990). Sampel merupakan bagian dari elemen-elemen populasi. Dari beberapa kategori jenis bank umum yang termasuk populasi perbankan tersebut, dipilih 1 kategori jenis Bank Umum yaitu Bank Umum milik pemerintah (persero) atau dalam hal ini juga milik Negara. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini diambil dari bank umum konvensional dengan kategori bank persero yang tercatat di Bank Indonesia maupun Bursa Efek Indonesia berjumlah 4 bank. Penentuan sample ini menggunakan purposive sampling atau pemilihan sample berdasarkan tujuan. Periode yang

digunakan adalah tahun 2010 sampai dengan tahun 2014

Adapun data sampel tersebut dapat ditunjukkan dalam Tabel 2.

Tabel 2 : Daftar Bank Persero Milik Pemerintah di Indonesia

No	Nama Perusahaan
1	PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk
2	PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk
3	PT Bank Tabungan Negara (Persero)
4	PT Bank Mandiri (Persero) Tbk

Sumber: Bank Indonesia (2017)

2.5. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan data sekunder yang diperoleh dari Bank Indonesia dan Bursa Efek Indonesia Indonesia. Adapun teknik pengumpulan data diperoleh melalui Studi Kepustakaan yaitu penggalan sumber data dengan cara membaca buku-buku referensi, literatur, buku-buku teori, internet dan berbagai informasi lainnya. Sumber data yang digunakan adalah sumber data yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti. Sumber data yang digunakan adalah sumber data yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

2.6. Metode Analisis Data

Pengujian dilakukan sebagai berikut :

a. Perumusan Perumusan Hipotesis

$H_0 = 0$: Tidak ada pengaruh yang signifikan antara LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia

$H_1 \neq 0$: Terdapat pengaruh yang signifikan antara LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia.

b. Uji Statistik t

Dalam uji statistik ini digunakan untuk menguji keberartian koefisien regresi dalam model.

$$(2) \quad \text{Rumusnya : } t \text{ hitung} = \frac{r \sqrt{n-k-1}}{\sqrt{1-r^2}} \dots\dots\dots$$

Dimana :

t hitung = statistik student t hitung

r = koefisien korelasi

n = jumlah sampel

k = jumlah variabel independen

Untuk menerima atau menolak hipotesis nol (H_0) di atas, maka digunakan kriteria pengujian sebagai berikut :

Jika $t \text{ tabel} > t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

Jika $t \text{ tabel} < t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

c. Menentukan derajat signifikan (α)

Tingkat kesalahan yang dapat ditolerir, ditentukan sebesar $\alpha = 5\%$

d. Uji Statistik F

Menurut Soentoro (2003) untuk menguji signifikansi koefisien korelasi berganda dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$F \text{ hitung} = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / (n - k - 1)} \dots\dots\dots(3)$$

Dimana :

R = Koefisien korelasi berganda

k = Jumlah variabel independen

n = jumlah anggota sampel

Pengujian terhadap signifikansi model matematis yang dipilih dilakukan dengan menggunakan uji F dengan hipotesis sebagai berikut :

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$ Artinya secara bersama-sama variabel LDR dan ROA terdapat dalam model tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

$H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$ Artinya secara bersama-sama variabel LDR dan ROA terdapat di dalam model berpengaruh terhadap pertumbuhan laba.

Untuk menerima atau menolak hipotesis nol (H_0) di atas, maka digunakan kriteria pengujian sebagai berikut :

Jika $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

$F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisis pengaruh rasio keuangan terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia periode tahun 2010 sampai dengan 2014.

Berdasarkan laporan keuangan tahunan maupun triwulan dari keempat bank persero yang terdaftar

di Bank Indonesia maupun Bursa Efek Indonesia yaitu PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, PT Bank Tabungan Negara (Persero) dan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, hasil perhitungan analisis pengaruh LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia periode tahun 2010 sampai dengan 2014 dapat dilihat dalam Tabel 3.

Tabel 3. Hasil perhitungan Analisis Pengaruh LDR dan ROA Terhadap Tingkat Pertumbuhan Laba Pada Bank persero di Indonesia periode tahun 2010 sampai dengan 2014

Sumber : Bank Indonesia (data diolah kembali)

Penjelasan Tabel 3. diuraikan sebagai berikut :

Pada bagian koefisien regresi dapat dilihat nilai β_1 dan β_2 adalah sebesar -64.629 dan 6412.736 dan nilai konstanta sebesar 581.405 maka persamaan yang diperoleh dari persamaan regresi berganda dari penelitian ini adalah :

$$\hat{Y} = 581.405 - 64.629X_1 + 6412.736X_2$$

T hitung (-0.668) (5.591)

R^2 = 0.869

F Hitung = 26.170

Dimana :

\hat{Y} = Tingkat Pertumbuhan Laba

X_1 = Loan Deposit Ratio (LDR)

X_2 = Return On Assets (ROA)

Apabila dengan asumsi parameter lainnya konstan maka persamaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Konstanta sebesar 581.405 menyatakan bahwa jika variabel independen sebesar nol, maka tingkat pertumbuhan laba yang terbentuk adalah 581.405 Rupiah.
- Koefisien regresi dari variable Loan to Deposit Ratio $\beta_1 = -64.629$ menunjukkan bahwa apabila variabel Loan to Deposit Ratio mengalami kenaikan sebesar 1 % maka pertumbuhan laba akan mengalami penurunan sebesar 64.629 Rupiah.

- Sedangkan koefisien regresi Return on Assets $\beta_2 = 6412.736$ hal ini berarti bahwa apabila Return on Assets mengalami kenaikan sebesar 1 % maka laba akan naik sebesar 6412.736 Rupiah.

3.2. Uji Statistik t

Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan bila t tabel dan t hitung atau dengan melihat nilai signifikansi t (sig-t).

Pada analisis uji statistik t tersebut digunakan untuk melihat keberartian koefisien regresi dengan $\alpha = 10\%$ dihasilkan t tabel = $t_{0.05,17} = 1.739$.

Hasil pengolahan data diperoleh nilai t hitung masing-masing variabel sebesar :

t hitung X_1 (LDR) = -0,668

t hitung X_2 (ROA) = 5,961

Sedangkan hasil pengolahan data diperoleh t hitung (sig) masing-masing variabel sebesar :

t hitung X_1 (LDR) = 0.513

t hitung X_2 (ROA) = 0.000

X_1 (LDR) menunjukkan t hitung < t table atau $-0.668 < 1,739$ berarti bahwa pengaruh antara Loan Deposit Ratio (LDR) terhadap pertumbuhan laba adalah negative dan t hitung (sig) > 0.10 atau 0.513 > 0.10 berarti pengaruh tersebut tidak signifikan atau tidak berarti antara Loan to Deposit Ratio (LDR) terhadap pertumbuhan laba.

X_2 (ROA) menunjukkan t hitung > t table atau 5,961 > 1,739 berarti terdapat pengaruh positif antara Return on Assets (ROA) dengan pertumbuhan laba dan t hitung (sig) sebesar 0.000 t hitung (sig) < 0.10 atau 0.000 < 0.10 berarti ada pengaruh yang signifikan antara Return on Assets terhadap pertumbuhan laba.

Keterangan	Nilai	Variabel	
		X_1	X_2
Constant	581.40		
Coefficient	5	-	6412.73
Uji Statistik (sig)		64.629	6
Uji Statistik t hitung		0.513	0.000
		-0.668	5.961
R	0.869		
R Square	0.755		
F Hitung (Sig)	0.000		
F Hitung	26.170		

3.3. Hasil Nilai R^2 yang tampak dalam persamaan di atas merupakan koefisien determinasi yang menunjukkan proporsi atau bagian dari perubahan dalam variabel tidak bebas secara bersama-sama terhadap variabel bebas.

R Square (koefisien determinasi) sebesar 0.869 (86.90%) menunjukkan bahwa variasi perubahan naik turunnya pertumbuhan laba sebesar 86,90 % disebabkan oleh Loan to Deposit Ratio (LDR) dan Return on Assets (ROA) sedangkan sisanya sebesar 13,1 % disebabkan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam estimasi ini seperti perubahan kurs, tingkat bunga, kebijakan moneter, tingkat inflasi dan sebagainya.

3.4. Uji ANOVA atau F tes

Hipotesis uji Anova atau F-tes sebagai berikut :

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0 :$$

Tidak ada pengaruh yang signifikan antara LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia.

$$H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0 :$$

Ada pengaruh yang signifikan antara LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia.

Dengan menggunakan $\alpha = 5\%$ dihasilkan $F_{tabel} : F_{0,05(2,17)} = 3,59$

Hasil F hitung sebesar 26.170 menunjukkan $F_{hitung} > F_{tabel}$ yaitu $26.170 > 3.59$ atau F hitung (sig) sebesar 0.000 menunjukkan signifikansi dibawah 0.05 maka *Ho ditolak dan Hi diterima* berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara LDR dan ROA terhadap tingkat pertumbuhan laba pada bank persero di Indonesia.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil perhitungan dan analisis data yang telah dilakukan dalam penelitian ini maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Loan to Deposit Ratio (LDR) memiliki pengaruh yang negatif dan tidak signifikan terhadap tingkat pertumbuhan laba. Dengan demikian apabila Loan to Deposit Ratio (LDR) dinaikkan maka pertumbuhan laba akan turun, sebaliknya apabila tingkat Loan to Deposit Ratio (LDR) diturunkan maka pertumbuhan laba akan mengalami kenaikan.
2. Return On Assets (ROA) mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap pertumbuhan laba. Dengan demikian apabila Return On Assets (ROA) dinaikkan maka pertumbuhan laba akan naik, sebaliknya apabila tingkat Return On Assets (ROA) diturunkan maka pertumbuhan laba akan mengalami penurunan.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pertumbuhan laba bisa dijelaskan oleh variabel-variabel bebasnya sebesar 86,90 % disebabkan oleh LDR dan ROA, sedangkan sisanya sebesar 13,1 % disebabkan oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam estimasi ini seperti perubahan kurs, tingkat bunga, kebijakan moneter, tingkat inflasi dan sebagainya.

REFERENSI

- Andriyani, I. (2015). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 13(3), 343–358.
- Arif Sugiono Dan Edu.U (2011). Panduan Praktis Dasar Analisa Laporan Keuangan, Jakarta: Grasindo
- Laporan Keuangan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.tahun 2010-2014.
- Laporan Keuangan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. tahun 2010-2014.
- Laporan Keuangan PT Bank Tabungan Negara (Persero). tahun 2010-2014.
- Laporan Keuangan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. tahun 2010-2014.
- Marwansyah, S. (2016). ANALISIS PERBANDINGAN RASIO RENTABILITAS ROA, NPM, ROE PADA BANK BUMN PERIODE 2007-2015. *Konferensi Nasional Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi*, 2(1), 1–MN.8. <http://konferensi.nusamandiri.ac.id/prosiding/index.php/knit/article/view/99> (March 6, 2018).
- Munawir. S. (1999). *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: BPFE.
- Nuraini Noni Suhermin. (2016). Pengaruh Perubahan ROA, BOPO, NPM dan LDR Terhadap Perubahan Laba. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 5(7).
- Suharli. 2009. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan Pertama. Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Soentoro Ali Idris. (2003). Metodologi Penelitian Bisnis. Jakarta: CV Taramedia
- Suparmoko. M (1999). Metode Penelitian Praktis (edisi Keempat). Yogyakarta : BPFE.

Thomas Suyatno dkk. (1997). Kelembagaan Perbankan (Edisi Kedua). Jakarta: Gramedia. Pustaka Utama.

Biografi Penulis:

Sri Rusiyati, lahir di Kebumen, 26 Mei 1969 dan menyelesaikan studi S2 tahun 2004 program studi Magister Manajemen pada Universitas Budiluhur. Saat ini aktif sebagai dosen di STMIK Nusa Mandiri dan Bina Sarana Informatika.

Diklat Sebagai Organisasi Belajar Dalam Teknologi Kinerja

Fifit Fitriansyah
AKOM BSI Jakarta, fifit.ffy@bsi.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan organisasi yang sangat pesat itu dimungkinkan berkat adanya dukungan dari berbagai bidang lain seperti dalam bidang teknologi transportasi, komunikasi, komputerisasi, dan lain-lain. Dalam hal ini, jika dikatakan diklat sebagai organisasi maka dirasa perlu. Di mana diklat sendiri merupakan lembaga yang bergerak dibidang pendidikan dan pelatihan guna meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia sesuai dengan Indikator kinerja yang dibutuhkan dalam suatu organisasi. Untuk itu, keberadaan diklat dalam suatu organisasi diharapkan mampu membentuk sikap yang baik sekaligus mempunyai keahlian dan ketrampilan dalam melaksanakan tugas-tugasnya sesuai dengan jabatan yang di emban-nya.

Kata kunci: Diklat, Organisasi Belajar, Teknologi Kinerja

ABSTRACT

Rapid organizational development is possible thanks to the support of various other fields such as in the field of transportation technology, communication, computerization, and others. In this case, if the training is said to be an organization then it is necessary. Where the training itself is an institution engaged in education and training in order to improve the quality of Human Resources in accordance with the required performance indicators within an organization. For that, the existence of training in an organization is expected to form a good attitude as well as having the skills and skills in carrying out its duties in accordance with the position.

Keywords: Training, Organizational Learning, Performance Technology

I. PENDAHULUAN

Pada dasarnya manusia adalah makhluk sosial. Manusia cenderung hidup berkelompok dan bekerjasama satu sama lain. Kelompok-kelompok kerjasama ini apapun bentuknya baik dalam bidang apapun dia bergerak, lazim disebut organisasi. Masyarakat modern kini penuh berisi berbagai jenis organisasi seperti perusahaan, militer, sekolah, rumah sakit, lembaga pemerintahan, partai politik, dan lain-lain.

Perkembangan organisasi yang sangat pesat itu dimungkinkan berkat adanya dukungan dari berbagai bidang lain seperti dalam bidang teknologi transportasi, komunikasi, komputerisasi, dan lain-lain. Dengan sarana komunikasi modern misalnya dimungkinkan sebuah perusahaan raksasa beroperasi secara efektif pada areal yang secara geografis sangat luas bahkan terpisah-pisah sekalipun. Dengan demikian secara praktis tidak terlalu sulit bagi setiap orang untuk memahami apa yang dimaksud dengan organisasi, namun demikian karena organisasi itu sendiri merupakan sesuatu yang abstrak maka sedikit sukar memberikan satu batasan yang pasti dapat diterima oleh semua pihak.

Organisasi merupakan sekumpulan orang-orang yang disusun dalam kelompok-kelompok,

yang bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama, Organisasi adalah system kerjasama antara dua orang atau lebih, atau organisasi adalah setiap bentuk kerjasama untuk pencapaian tujuan bersama, organisasi adalah struktur pembagian kerja dan struktur tata hubungan kerja antara sekelompok orang pemegang posisi yang bekerjasama secara tertentu untuk bersama-sama mencapai tujuan tertentu.

Dalam hal ini, jika dikatakan diklat sebagai organisasi maka dirasa perlu. Di mana diklat sendiri merupakan lembaga yang bergerak dibidang pendidikan dan pelatihan guna meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia sesuai dengan Indikator kinerja yang dibutuhkan dalam suatu organisasi.

Untuk itu dalam penelitian ini, berokus pada bagaimana diklat dalam sebuah organisasi yang mencakup definisi, ciri, fungsi dan tujuan, tanggung jawab dan wewenang serta struktur organisasi yang ada dalam sebuah diklat, sehingga dapat diketahui bagaimana diklat sebagai organisasi. Untuk itu, penelitian ini berfokus pada bagaimana peran diklat dalam organisasi belajar? Adapun tujuan dari penelitian ini adalah, untuk mengetahui diklat dalam organisasi belajar, dan aplikasinya dalam mengembangkan organisasi belajar tersebut.

II. KAJIAN LITERATUR

2.1. Definisi Organisasi

Organisasi berasal dari bahasa Yunani adalah suatu kelompok orang dalam suatu wadah untuk tujuan bersama. Dalam ilmu-ilmu sosial, organisasi dipelajari oleh periset dari berbagai bidang ilmu, terutama sosiologi, ekonomi, ilmu politik, psikologi, dan manajemen. Kajian mengenai organisasi sering disebut studi organisasi (*organizational studies*), perilaku organisasi (*organizational behaviour*), atau analisa organisasi (*organization analysis*). (Davis, 1962).

Terdapat beberapa teori dan perspektif mengenai organisasi, ada yang cocok sama satu sama lain, dan ada pula yang berbeda. Organisasi pada dasarnya digunakan sebagai tempat atau wadah dimana orang-orang berkumpul, bekerjasama secara rasional dan sistematis, terencana, terorganisasi, terpimpin dan terkendali, dalam memanfaatkan sumber daya (uang, material, mesin, metode, lingkungan), sarana-parasarana, data, dan lain sebagainya yang digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi. (Davis, 1962).

Menurut para ahli terdapat beberapa pengertian organisasi sebagai berikut:

Stoner mengatakan bahwa organisasi adalah suatu pola hubungan-hubungan yang melalui mana orang-orang di bawah pengarahan atasan mengejar tujuan bersama (Singarimbun, Efendi, 1976). Sementara James D. Mooney mengemukakan bahwa organisasi adalah bentuk setiap perserikatan manusia untuk mencapai tujuan bersama (Wilis, 1996) Chester I. Bernard berpendapat bahwa organisasi adalah merupakan suatu sistem aktivitas kerja sama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih (Horton, 1984).

Stephen P. Robbins menyatakan bahwa Organisasi adalah kesatuan (*entity*) sosial yang dikoordinasikan secara sadar, dengan sebuah batasan yang relatif dapat diidentifikasi, yang bekerja atas dasar yang relatif terus menerus untuk mencapai suatu tujuan bersama atau sekelompok tujuan (Robbins, 1994).

2.2. Ciri-Ciri Organisasi

Adapun ciri-ciri dari sebuah organisasi antara lain:

1. Rumusan batas-batas operasionalnya (organisasi) jelas. Seperti yang telah dibicarakan diatas, organisasi akan mengutamakan pencapaian tujuan-tujuan berdasarkan keputusan yang telah disepakati

bersama. Dalam hal ini, kegiatan operasional sebuah organisasi dibatasi oleh ketetapan yang mengikat berdasarkan kepentingan bersama, sekaligus memenuhi aspirasi anggotanya.

2. Memiliki identitas yang jelas. Organisasi akan cepat diakui oleh masyarakat sekelilingnya apabila memiliki identitas yang jelas. Identitas berkaitan dengan informasi mengenai organisasi, tujuan pembentukan organisasi, maupun tempat organisasi itu berdiri, dan lain sebagainya.
3. Keanggotaan formal, status dan peran. Pada setiap anggotanya memiliki peran serta tugas masing masing sesuai dengan batasan yang telah disepakati bersama. (Mukhlis, 2009)
Ciri-ciri organisasi lain ialah:

1. Terdiri daripada dua orang atau lebih,
2. Ada kerjasama,
3. Ada komunikasi antar satu anggota dengan yang lain,
4. Ada tujuan yang ingin dicapai.

Dengan demikian pengelolaan organisasi dalam lembaga diklat sangat berperan dalam menentukan baik atau tidaknya sebuah diklat, di dalam struktur sebuah diklat dapat terjadi sebuah organisasi yang disebut dengan organisasi pembelajar. Organisasi pembelajar dibangun diatas asumsi kompetensi yang didukung oleh 4 ciri lain: *curiosity* (keingintahuan), *forgiveness* (pemberian ruang maaf), *trust* (kepercayaan) dan *togetherness* (kebersamaan). Asumsi kompetensi artinya bahwa setiap individu diharapkan melakukan pekerjaannya sampai pada batas kompetensinya dengan bimbingan minimal. Gagasan ini merupakan inti dari konsep "the professional". Asumsi kompetensi dalam organisasi menjadi sangat menarik di mata seorang talen penuh bakat. Ini adalah faktor penting bagi siapa saja yang bermaksud menarik perhatian talen-talen terbaik (Hari, 2010).

Sedangkan untuk ciri-ciri organisasi belum ada yang menjelaskannya secara spesifik, asumsi untuk ciri-ciri organisasi diklat adalah sebagai berikut:

1. Memiliki identitas organisasi yang jelas.
2. Memiliki keanggotaan yang jelas.
3. Memiliki sumberdaya (manajemen, struktur, suporting sistem dan pelatih) yang kompeten.
4. Memiliki visi, misi, tujuan dan bidang pelatihan yang jelas.

2.3. Fungsi dan Tujuan Organisasi

Adapun fungsi dan tujuan dari suatu organisasi ialah:

1. Pedoman perencanaan dan pelaksanaan pengawasan
2. Sumber legitimasi

3. Standar pelaksanaan program kerja
4. Sumber motivasi bagi anggota
5. Dasar rasional kegiatan. (Afkar, 2007).

Sementara prinsip-prinsip dalam sebuah organisasi menurut kedua pakar dibawah ini adalah sebagai berikut:

Prinsip-prinsip organisasi	
Menurut Henri Fayol	Menurut Max Weber
1. Pembagian tugas & kerja	1. Kegiatan berbasis skill
2. Kesatuan pengarahan	2. Keseuaian tugas dg kebijakan, prosedur dan peraturan
3. Sentralisasi	3. Tanggung jawab tugas
4. Jenjang organisasi	4. Decision making dibuat secara formal, tdk subyektifitas pribadi
	5. Tugas berdasar sistem kecakapan (merit skill)

Sementara menurut Taswirul Afkar dalam diktatnya mengenai Diklat Manajemen Organisasi (2007) mengatakan agar tujuan tercapai dengan efektif maka diperlukan:

1. Keterlibatan anggota dalam perumusan tujuan organisasi
2. Terdapat pembagian tugas dalam perumusan tujuan
3. Tujuan bidang/divisi tdk boleh bertentangan dengan tujuan umum organisasi
4. Tujuan harus serealistis mungkin sesuai dengan kondisi organisasi
5. Kejelasan batasan yg hendak dicapai dari tujuan
6. Melakukan antisipasi jika tujuan tdk tercapai, dan leader melakukan koreksi dalam organisasi

Dengan demikian maka pembagian tugas & pekerjaan meliputi:

1. Tujuan harus dijabarkan dlm tugas-tugas pokok
2. Tugas pokok dijabarkan dalam fungsi
3. Fungsi diikuti dengan kegiatan
4. Tiap kadiv/kabid diberi daftar tugas yg harus dijalankan
5. Meski tugas bervariasi, namun antar divisi/bidang saling berkaitan
6. Penempatan posisi orang harus sesuai dg keahlian, kecakapan & kemampuan
7. Beban tugas disusun semerata mungkin
8. Pengukuran jumlah anggota secara kuantitatif/kualitatif dan berkala
9. Penentuan anggota/ketua bidang/divisi harus mempertimbangkan aspek pendidikan baginya.

2.4. Tanggung Jawab Dan Wewenang Organisasi

Wewenang & tanggung jawab dalam sebuah organisasi berarti berupa pelimpahan

wewenang dalam bentuk penyerahan sebagian otoritas seorang leader organisasi kepada follower untuk menjalankan tugasnya. Dan adapun pedoman pelimpahan wewenang di antaranya;

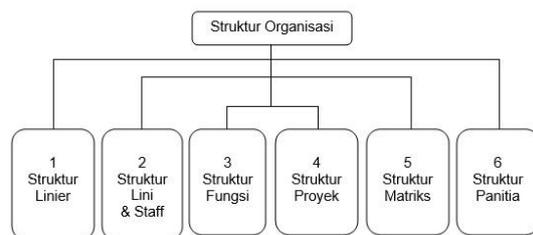
1. Batas wewenang, tugas & tanggung jawab jelas,
2. Memperhatikan pendapat calon penerima wewenang,
3. Keyakinan penerima wewenang dapat menjalankan dengan baik,
4. Pemberi otoritas tetap melakukan pengawasan.

Sebab, Sebuah organisasi dapat terbentuk karena dipengaruhi oleh beberapa aspek seperti penyatuan visi dan misi serta tujuan yang sama dengan perwujudan eksistensi sekelompok orang tersebut terhadap masyarakat. Organisasi yang dianggap baik adalah organisasi yang dapat diakui keberadaannya oleh masyarakat disekitarnya, karena memberikan kontribusi seperti; pengambilan sumber daya manusia dalam masyarakat sebagai anggota-anggotanya sehingga menekan angka pengangguran.

Dengan demikian, orang-orang yang ada di dalam suatu organisasi mempunyai suatu keterkaitan yang terus menerus, di mana rasa keterkaitan ini, bukan berarti keanggotaan seumur hidup, akan tetapi sebaliknya, organisasi menghadapi perubahan yang konstan di dalam keanggotaan mereka, meskipun pada saat mereka menjadi anggota, orang-orang dalam organisasi berpartisipasi secara relatif teratur.

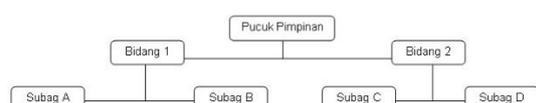
2.5. Struktur Organisasi

Berikut bagan sebuah struktur organisasi:



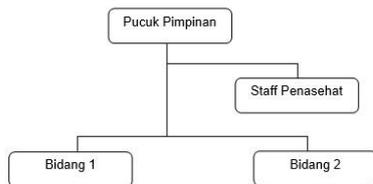
STRUKTUR LINIER (line structure)¹⁵

NO	CIRI	KELEBIHAN	KELEMAHAN
01	Struktur tugas & wewenang vertikal	Struktur organisasi sederhana & jelas	Hanya cocok utk organisasi sederhana
02	Follower hanya memiliki satu upper	Alur wewenang & tanggung jawab jelas	Leader kesulitan jika organisasi berkembang
03	Adanya kesatuan komando (perintah)	Koordinasi jelas	Komando X pemahaman follower
04	Tidak memiliki tenaga staff atau penasehat	Instruksi, tugas & LPJ dpt dilakukan cepat	
05	Cocok utk organisasi kecil (sederhana)	Kesatuan pengarahan komando	
06	Diusulkan oleh Henry Fayol	One man-one boss relationship	



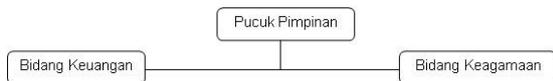
STRUKTUR LINI & STAF (line & staff structure)¹⁶

NO	CIRI	KELEBIHAN	KELEMAHAN
01	Staff terbagi dalam beberapa kategori	Cocok untuk organisasi yang sudah berkembang	Persoalan koordinasi sering muncul
02	Staff ahli memberi nasehat sesuai dengan skill	Tugas leader lebih ringan	Staff sering over acting
03	Di usulkan oleh Emerson	Staff penasehat memberi alternatif problem solving	
04		Leader konsentrasi pada tugasnya	



Gambar 2.2: Struktur Organisasi

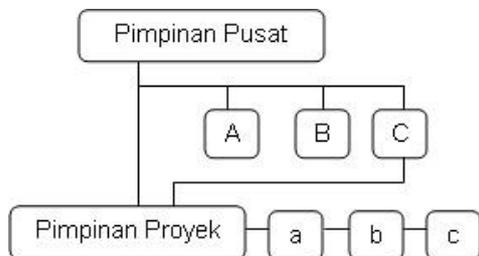
Sementara Struktur Fungsional (*functional structure*) diusulkan oleh F.W. Taylor di mana masing-masing bidang atau divisi dapat memberikan perintah, permintaan laporan kepada bidang atau divisi lain sesuai dengan fungsinya.



Struktur Proyek (Project Structure)

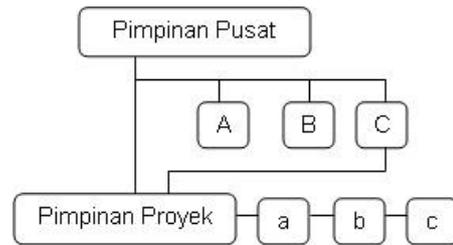
Di mana Organisasi proyek cocok diterapkan apabila:

1. Berbagai aktifitas dpt diarahkan untuk tujuan tertentu
2. Jadwal, biaya & kualitas dapat diukur dg jelas
3. Sebagai cara unik dari organisasi
4. Bersifat temporer & tergantung dari ahli



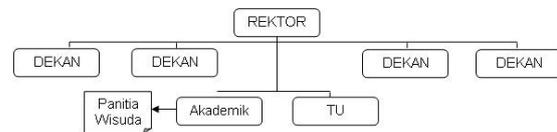
Struktur Matriks (Matrix Structure)

Di mana Wewenang mengalir secara vertikal dalam unit fungsional, sementara wewenang dari pimpinan proyek mengalir secara horisontal.



Struktur Panitia (Committee Structure)

Pada Struktur panitia ini berbentuk kepengurusan yang dibentuk oleh organisasi lebih besar untuk memecahkan satu masalah yang tidak bersifat permanen (*insidental*). Seperti contoh kepanitiaan berikut:



2.6. Teknologi Kinerja

Teknologi kinerja merupakan suatu proses peningkatan kompetensi oleh manusia dan organisasi guna meningkatkan produktivitas dan efisiensi hasil kerja yang didasarkan pada pengembangan system yang sistemik dan sistematis. Sedangkan pengertian kata *performance* diawali oleh Nickols (1977, p. 14) memberi pengertian bahwa kata *performance* sebagai hasil sebuah tingkah laku". Sedangkan Gilbert (1974) Menyamakan kinerja dengan prestasi-prestasi yang dicapai. Dengan demikian, teknologi kinerja lebih mempertimbangkan pencapaian keberhasilan bekerja dan organisasi, sifatnya sistemik dan sistematis, memiliki tujuan untuk memenuhi permintaan, peningkatan, management keahlian dan lain-lain.

adapun definisi Human Performance Technology dari beberapa pakar;

1. Menurut *National Society of Performance and Instruction* Cited in Rosenberg mengatakan bahwa Teknologi kinerja adalah sekumpulan metode dan proses untuk menyelesaikan masalah atau memberdayakan kesempatan yang berhubungan dengan kinerja seseorang. Ini dapat digunakan pada individu, kelompok kecil, atau organisasi besar.
2. Benefit dan Tate (1990) mengatakan bahwa Teknologi kinerja [manusia] adalah proses sistematis dalam mengidentifikasi kesempatan pengembangan kinerja, standar peraturan kinerja, strategi pengidentifikasian pengembangan kinerja, analisa/Keuntungan dalam berkinerja.
3. Jacobs (1998) Teknologi kinerja manusia

menghadirkan manfaat dari pendekatan sistem dalam sejumlah bentuk yang berbeda tergantung pada masalah yang dihadapi dan aktifitas profesional yang dibutuhkan. Setelah adanya beberapa pendapat, dapat disimpulkan bahwa teknologi kinerja identifikasi dan pemecahan masalah perilaku yang terjadi dalam individu dan organisasi yang mencakup metode, prosedur dan strategi yang sistematis untuk meningkatkan kualitas kinerja manusia.

Pershing sendiri (2006, p.6) di dalam buku *Handbook of Human Performance Technology* edisi ketiga mendefinisikan teknologi kinerja sebagai sebuah studi dan praktek untuk meningkatkan produktivitas di dalam organisasi yang dirancang dan dikembangkan secara efektif dengan berorientasi pada hasil, komprehensif dan sistematis.

Berdasarkan dari definisi tersebut, maka karakteristik dari teknologi kinerja adalah sebagai berikut: 1) Teknologi kinerja adalah suatu disiplin ilmu atau bidang garapan 2) Tujuan utama dari teknologi kinerja adalah meningkatkan kinerja 3) Di dalam teknologi kinerja terdapat istilah organisasi, organisasi tersebut tidak hanya bergerak di perusahaan, tetapi juga dalam aspek aktivitas manusia yang memiliki ciri-ciri terdiri dari sekumpulan orang, dinamis di dalam sebuah sistem yang memiliki tujuan yang sama, 4) Peningkatan produktivitas dilakukan melalui sebuah intervensi yang dirancang dikembangkan secara efektif. 5) Teknologi kinerja berorientasi pada hasil, bersifat menyeluruh (komprehensif) dan sistematis.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam kajian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analisis, di mana penelitian deskriptif adalah penelitian untuk menggambarkan tentang karakteristik (ciri-ciri) suatu masyarakat, kelompok atau individu tertentu sebagai obyek penelitiannya.

Pada metode ini peneliti menggunakan metode kualitatif, di mana data diperoleh berdasarkan kata-kata yang kemudian dideskripsikan berdasarkan temuan di lapangan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Observasi; yakni berupa kegiatan pengamatan secara langsung terkait diklat sebagai organisasi belajar yang membantu memecahkan masalah belajar;
2. Wawancara; yakni dengan menggunakan wawancara tertutup kepada sejumlah orang terkait organisasi belajar. Dalam hal ini key informan yang diwawancarai adalah tutor dalam diklat;
3. Studi pustaka; yakni berupa pencarian sumber

referensi baik melalui buku referensi, jurnal, maupun media online yang dijadikan sebagai bahan yang relevan sesuai dengan kebutuhan teori dalam penelitian ini.

IV. PEMBAHASAN

4.1. Diklat sebagai Organisasi Belajar

Keberadaan diklat dalam suatu organisasi diharapkan mampu membentuk sikap yang baik sekaligus mempunyai keahlian dan ketrampilan dalam melaksanakan tugas-tugasnya sesuai dengan jabatan yang diembannya. Memiliki wawasan yang luas agar mampu mengimbangi dinamika lingkungan yang terus berkembang secara kompetitif. Tidak hanya sekedar bekerja atau menjalankan tugas rutin saja tetapi mempunyai mempunyai kepedulian dan motivasi untuk bekerja lebih baik, kreatif, inovatif dan tidak cepat puas terhadap hasil yang telah diraihinya dengan terus belajar dan belajar.

Di samping itu mampu menjalankan tugasnya sebagai sebagai abdi masyarakat yang selalu memberikan pelayanan dan mengayomi atau melindungi masyarakat. Dalam melayani masyarakat dituntut untuk bekerja secara tertib, cekatan ramah dan informatif. Selain itu pula kerjasama yang baik dalam visi yang sama akan mempercepat pencapaian tujuan dari masing-masing instansi atau organisasi yang bersangkutan.

Sebab, jika menurut Peraturan Pemerintah nomor 101 Tahun 2000 Diklat adalah proses penyelenggaraan belajar mengajar dalam rangka meningkatkan kemampuan Pegawai Negeri Sipil. Dengan tujuan di antaranya adalah meningkatkan pengetahuan, ketrampilan dan sikap agar dapat melaksanakan tugas pekerjaan, baik yang bersifat umum pemerintahan maupun pembangunan, yang berorientasi pada pelayanan, pengayoman, dan pengembangan partisipasi masyarakat.

Dengan demikian, diklat sebagai organisasi dapat memberikan manfaat dengan alasan:

1. Peningkatan kepuasan kerja dan moral di antara karyawan
2. Peningkatan motivasi karyawan
3. Peningkatan efisiensi dalam proses, menghasilkan keuntungan finansial
4. Peningkatan kapasitas untuk mengadopsi teknologi baru dan metode
5. Mengurangi pergantian karyawan
6. Peningkatan inovasi dalam strategi dan produk
7. citra perusahaan, misalnya, melakukan pelatihan etika
8. Manajemen risiko, misalnya, pelatihan tentang pelecehan seksual, pelatihan keanekaragaman.

Dengan demikian, dalam berorganisasi setiap individu dapat berinteraksi dengan semua struktur yang terkait baik itu secara langsung maupun secara tidak langsung kepada organisasi yang mereka pilih. Agar dapat berinteraksi secara efektif setiap individu bisa berpartisipasi pada organisasi yang bersangkutan. Sebab dengan berpartisipasi setiap individu dapat lebih mengetahui hal-hal apa saja yang harus dilakukan.

Untuk itu diklat sebagai organisasi merupakan wadah yang tepat untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia yang ada dalam sebuah organisasi yang tujuannya adalah memberikan kepada organisasi satuan kerja yang efektif. berupa suatu proses yang menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh, manajer dan tenaga kerja lainnya untuk dapat menunjang aktivitas organisasi atau perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Sementara Menurut A.F. Stoner manajemen sumber daya manusia adalah suatu prosedur yang berkelanjutan yang bertujuan untuk memasok suatu organisasi atau perusahaan dengan orang-orang yang tepat untuk ditempatkan pada posisi dan jabatan yang tepat pada saat organisasi memerlukannya.

Untuk itulah, mengapa diklat sebagai organisasi sangat dibutuhkan guna meningkatkan kualitas kinerja seseorang dalam suatu organisasi dengan peningkatan mutu dibidang sumber daya manusia.

4.2. Mengapa Organisasi Belajar Penting?

Tuntutan organisasi di seluruh dunia sekarang ini menuntut pembelajaran disampaikan dengan kecepatan yang lebih besar, dengan biaya lebih sedikit, dan tempat kerja yang lebih efektif dan tenaga kerja mobile yang terpengaruh lebih dramatis daripada sebelumnya oleh perubahan harian di pasar. Jika melihat kepada tuntutan demikian, maka isu krusial yang tengah dihadapi perusahaan saat ini adalah:

1. Reorganisasi, restrukturisasi, dan rekayasa ulang untuk sukses, bukan hanya bertahan hidup;
2. Peningkatan keterampilan yang kurang yang disebabkan oleh sekolah yang belum cukup menyiapkan orang untuk bekerja di abad ke-21;
3. Menggandakan pengetahuan setiap 2 sampai 3 tahun;
4. Persaingan global dari perusahaan yang paling kuat di dunia;
5. terobosan teknologi baru yang luar biasa dan canggih;
6. Spiral kebutuhan organisasi untuk beradaptasi dengan perubahan

Dengan demikian, belajar yang terjadi di seluruh organisasi dan seluruh sistem memberikan kesempatan terbaik tidak hanya untuk bertahan tapi keberhasilan. Untuk itu, guna mendapatkan dan mempertahankan keunggulan kompetitif dalam lingkungan baru ini, perusahaan harus belajar lebih baik dan lebih cepat dari keberhasilan dan kegagalan. Organisasi perlu untuk terus mengubah diri menjadi organisasi belajar, menjadi tempat di mana kelompok-kelompok dan individu pada semua tingkatan terus menerus terlibat dalam proses pembelajaran baru.

Sehingga saat ini, belajar bukan lagi kegiatan terpisah yang terjadi baik sebelum seseorang memasuki tempat kerja atau dalam pengaturan ruang kelas jarak jauh. Juga bukan suatu kegiatan disediakan untuk kelompok manajerial. Perilaku yang mendefinisikan belajar dan perilaku yang menentukan menjadi produktif adalah satu dan sama. Belajar adalah jantung dari kegiatan produktif. Sederhananya, belajar adalah bentuk baru dari tenaga kerja.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Pada intinya, diklat sebagai organisasi sangatlah dibutuhkan untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia yang ada dalam sebuah organisasi yang tujuannya adalah memberikan kepada organisasi satuan kerja yang efektif. Dan dengan demikian, orang-orang yang ada di dalam suatu organisasi mempunyai suatu keterkaitan yang terus menerus, di mana rasa keterkaitan ini, bukan berarti keanggotaan seumur hidup, akan tetapi sebaliknya, organisasi menghadapi perubahan yang konstan di dalam keanggotaan mereka, meskipun pada saat mereka menjadi anggota, orang-orang dalam organisasi berpartisipasi secara relatif teratur.

Dengan demikian, keberadaan diklat dalam suatu organisasi diharapkan mampu membentuk sikap yang baik sekaligus mempunyai keahlian dan ketrampilan dalam melaksanakan tugas-tugasnya sesuai dengan jabatan yang diembannya. Tidak hanya sekedar bekerja atau menjalankan tugas rutin saja tetapi mempunyai kepedulian dan motivasi untuk bekerja lebih baik, kreatif, inovatif dan tidak cepat puas terhadap hasil yang telah diraihinya dengan terus belajar dan belajar.

5.2. Saran

Sebagai wadah pendidikan dan pelatihan demi meningkatkan mutu sumber daya manusia dalam sebuah organisasi, maka sebaiknya lembaga diklat

selalu berinovasi dalam membuat program-program pelatihan yang beragam dan kreatif sesuai dengan tuntutan zaman yang semakin canggih, sehingga lembaga diklat tidak seperti cost center, di mana perusahaan mengirim karyawan mengikuti pelatihan di lembaga-lembaga kursus dan kemudian melakukan evaluasi setelah selesai pelatihan.

Program-program pelatihan yang ditawarkan oleh lembaga diklat hendaknya memiliki ciri khas tersendiri sehingga lembaga diklat tidak terkesan sama dan tidak memiliki ciri khas. Dan semoga lembaga diklat dapat menjadi solusi bagi suatu organisasi dalam meningkatkan kualitas kinerja individu dalam sebuah perusahaan, lembaga atau organisasi.

REFERENSI

- Artikel milik Hari, 2010, Karakteristik Organisasi Pembelajaran.
- B Horton, Paul, dan Chester L. Hunt. Sociology. 1984, Edisi keenam. International Student Edition. (Tokyo: Mc.Graw-Hill Book Company Inc).
- Davis, Keith, 1962, Human Relations at Work, (New York, San Francisco, Toronto, London).
- Definisi, Pengertian, Tugas & Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia / SDM - Ilmu Ekonomi Manajemen - Manajer MSDM
- Ratna, D, Wilis.1996, Teori-Teori Belajar. (Jakarta: Penerbit Erlangga).
- Robinson Situmorang, dalam tulisan Diklat Sebagai Lembaga Pendidikan Dan Pelatihan.
- Singarimbun, Masri, dan Sofyan Efendi. 1976, Understanding Practice and Analysis. (New York: Random House).
- <http://www.yousaytoo.com/pengertian-organisasi/146689>. Di unduh pada, Rabu-13-2010, Pukul 15.00 WIB.
- Handbook of Human Performance Technology Third Edition, San Francisco: Pfeiffer.
- Januszewski, Molenda, 2008. Educational Technology (a definition with commentary), New York: Lawrence Erlbaum Associates Pershing, James A, 2006.
- Suhardi Mukhlis, 2009, Teori Organisasi Publik dan Teori & Manajemen pemerintahan, <http://www.pasamankab.go.id/index.php/artikel/48-kepemimpinan/156-teori-organisasi-publik-dan-organisasi-a-manajemen-pemerintahan.html>. Di unduh pada Rabu, 13 Oktober 2010, Pukul 15.00 wib.
- Stephen P.Robbins. 1994, Teori Organisasi Struktur, Desain, dan Aplikasi, (Jakarta: Arcan:)
- Taswirul Afkar ,2007. Diklat Manajemen Organisasi.
- WS, Winkel, 1999, Psikologi Pendidikan dan Evaluasi Belajar. (Jakarta: Gramedia).
- http://managementhelp.org/trng_dev/trng_dev.htm. Diunduh pada Rabu 13-10-2010, pukul 15.15 wib.
- wikipedia, http://id.wikipedia.org/wiki/Organisasi_sosial#Ciri-ciri_organisasi_sosial. Di unduh pada Rabu, 13 Oktober 2010, Pukul 15.00 wib.
- <http://www.lppsm.co.cc/2009/06/c.html>. Di Unduh pada Rabu, 13 Oktober 2010, pukul. 17.00 wib.

BIODATA PENULIS

Fifit Fitriansyah, S.Sos.I, M.Pd yang merupakan Staf Akademik Program Studi Hubungan Masyarakat AKOM BSI Jakarta. Saat ini sedang menyelesaikan Studi Doktorat (S3) Program Studi Teknologi Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta sejak 2013 dan sedang dalam proses penulisan Disertasi. Kegiatan organisasi lain dalam menunjang karirnya sebagai dosen, ia juga terlibat sebagai anggota di IPTPI (Ikatan Profesi Teknologi Pendidikan Indonesia) dan membership di AECT (Association of Educational Communication and Technology) Buku yang ditulisnya adalah "Teknologi Media Pembelajaran".

Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan Pengguna Kereta Api Commuter Line Jabodetabek pada Stasiun Bogor

Herlin Widasiwi Setianingrum

Akademi Bahasa Asing Bina Sarana Informatika
Jl. Salemba Tengah No. 45, Jakarta Pusat
e-mail: herlin.hww@bsi.ac.id

Abstract – *The users of Commuter Jabodetabek Train services are increased from year to year. However, this increase is not supported by the enhancement in the maximum service quality by PT. KAI Commuter Jabodetabek as sole organizer of Jabodetabek railway services. Maintaining customer loyalty is one of the good steps that can be applied by PT. KAI Commuter Jabodetabek. Hence, PT. KAI Commuter Jabodetabek is expected to be able to know what factors which can increase customer loyalty and also evaluate the factors that can decrease the level of customer loyalty, which can lead to better performance in order to achieve customer loyalty. Therefore, this research discusses about how Service Quality affects the Customer Loyalty of Jabodetabek Commuter Train's users in Bogor Station. The design of this study is quantitative methods by making a regression test. The result shows that Quality of Service has a significance value of 0.003 which indicates that Service Quality positively and significantly affects the Customer Loyalty of Jabodetabek Commuter Train's users in Bogor Station. Thus, to improve the Customer Loyalty of PT. KAI Commuter Jabodetabek, the company must improve the quality of its services.*

Keywords: *Service Quality, Customer Loyalty.*

I. PENDAHULUAN

Transportasi memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang pertumbuhan ekonomi masyarakat dan merupakan urat nadi dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Maka moda transportasi massal yang efektif dan efisien, juga mengutamakan keselamatan dan kenyamanan pengguna pun harus dikembangkan. Moda transportasi massal yang memiliki tingkat efisiensi dan efektifitas paling tinggi adalah kereta api.

Badan Usaha Milik Negara yang menyediakan, mengatur, dan mengurus jasa angkutan kereta api di Indonesia adalah PT Kereta Api Indonesia (Persero) yang selanjutnya disingkat menjadi PT KAI (Persero). Sebagai badan penyelenggara tunggal jasa angkutan kereta api di Indonesia, PT. KAI membentuk anak perusahaan, salah satunya adalah PT KAI Commuter Jabodetabek atau disingkat menjadi PT KCJ yang berfungsi sebagai penyelenggara jasa angkutan kereta api di daerah Jabodetabek.

Jumlah pengguna jasa transportasi Kereta Api Commuter Jabodetabek mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Namun, peningkatan tersebut tidak dibarengi dengan peningkatan kualitas pelayanan yang maksimal oleh PT. KAI Commuter Jabodetabek sebagai penyelenggara tunggal jasa Kereta Api wilayah Jabodetabek.

Mempertahankan loyalitas pelanggan merupakan salah satu langkah baik yang dapat diterapkan oleh perusahaan untuk tetap dapat bersaing dan menguasai pangsa pasar. Demi terwujudnya maksud tersebut, maka PT. KAI Commuter Jabodetabek

diharapkan mampu menjaga perilaku yang ramah, efisien dan efektif dalam menyajikan produk/jasanya, sehingga dapat menumbuhkan kepercayaan dan kenyamanan dari pihak pelanggan. PT. KAI Commuter Jabodetabek juga diharapkan dapat lebih mengetahui faktor-faktor apa sajakah yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan juga mengevaluasi dan memperbaiki faktor-faktor yang dapat menurunkan tingkat loyalitas pelanggan. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Melysa E. Pongoh yang berjudul *Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Harga Pengaruhnya terhadap Loyalitas Pelanggan Kartu AS Telkomsel di Kota Manado* menunjukkan bahwa kualitas pelayanan, kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis pun tertarik untuk membuat penelitian yang membahas tentang apakah Kualitas Layanan berpengaruh terhadap Loyalitas Pelanggan pengguna Kereta Api Commuter Jabodetabek pada Stasiun Bogor.

Adapun hipotesis statistik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_0 = 0$, artinya tidak ada pengaruh antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y)

$H_1 \neq 0$, artinya ada pengaruh antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y)

II. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Kualitas Layanan

Banyak pendapat mengenai definisi kualitas, karena kualitas memiliki ukuran relatif atas suatu barang atau jasa yang dinilai dari atribut, desain, dan kesesuaian bagi para pembelinya. Definisi mengenai kualitas pelayanan mungkin berbeda, namun secara khusus meliputi hal dalam menentukan apakah pelayanan yang dirasakan sesuai dengan harapan pelanggan. Pelanggan menilai kualitas pelayanan berdasarkan persepsi mereka dari hasil teknis yang diberikan yang merupakan proses dimana hasil disampaikan.

Parasuraman *et al* dalam Kheng *et al.* (2010) menyebutkan bahwa layanan berarti derajat perbedaan yang timbul dari proses pelayanan dan interaksi antara penyedia layanan dengan konsumen. Kualitas pelayanan telah dikonseptualisasikan sebagai perbedaan antara harapan pelanggan mengenai pelayanannya yang akan diterima dan persepsi jasa yang diterima (Parasuraman *et al.* dalam Akbar dan Parves, 2009). Zeithaml (2017) menjelaskan bahwa kualitas pelayanan berfokus terhadap evaluasi yang mencerminkan persepsi pelanggan dari dimensi yang spesifik tentang pelayanan. Dan juga bahwa kualitas pelayanan merupakan komponen daripada kepuasan pelanggan. Kualitas pelayanan merupakan sebuah konsep multidimensi. Dimensi kualitas pelayanan dapat diidentifikasi melalui penelitian yang dilakukan oleh Zeithaml, Berry dan Parasuraman yang dikenal sebagai *service quality* atau biasa disebut dengan SERVQUAL (Kotler dan Keller, 2007), antara lain sebagai berikut:

1. *Reliability* (kehandalan)
Kemampuan menyelenggarakan jasa yang akan diandalkan, akurat dan konsisten, dengan kata lain kemampuan suatu perusahaan untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya, kinerja harus sesuai dengan harapan pelanggan yang berarti ketepatan waktu, pelayanan yang sama, untuk semua pelanggan tanpa kesalahan, sikap yang simpatik, dan dengan akurasi yang tinggi.
2. *Responsiveness* (daya tanggap)
Kemampuan untuk membantu atau melayani konsumen dengan cepat atau kemampuan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang responsif dan tepat kepada pelanggan, dengan penyampaian informasi yang jelas. Membiarkan konsumen menunggu tanpa adanya suatu alasan yang jelas menyebabkan persepsi yang negatif dalam kualitas pelayanan.
3. *Assurance* (jaminan)
Mencakup pengetahuan, kesopanan dan pelayanan dari karyawan serta kemampuannya untuk membangun kepercayaan dan keyakinan bagi konsumen atau dapat diartikan pengetahuan, kesopansantunan, dan kemampuan para pegawai

perusahaan untuk menumbuhkan rasa percaya para pelanggan kepada perusahaan.

4. *Empathy* (perhatian)
Memberikan perhatian dan peduli kepada konsumen dapat juga dimaksudkan memberikan perhatian tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada para pelanggan dengan berupaya memahami keinginan konsumen. Di mana suatu perusahaan diharapkan memiliki pengertian dan pengetahuan tentang pelanggan, memahami kebutuhan pelanggan secara spesifik, serta memiliki waktu pengoperasian yang nyaman bagi pelanggan.
5. *Tangibles* (bukti langsung)
Kemampuan suatu perusahaan dalam menunjukkan eksistensinya kepada pihak eksternal. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan dan keadaan lingkungan sekitarnya adalah bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa. Yang meliputi fasilitas fisik (gedung, gudang, dan lain sebagainya), perlengkapan dan peralatan yang dipergunakan (teknologi), serta penampilan pegawainya.

Selanjutnya Christian Gronroos (2013) mengemukakan bahwa terdapat empat faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan, yaitu :

1. Menjaga dan memperhatikan, bahwa pelanggan akan merasakan karyawan dan sistem operasional yang ada dapat menyelesaikan problem mereka.
2. Spontanitas, dimana karyawan menunjukkan keinginan untuk menyelesaikan masalah pelanggan.
3. Penyelesaian masalah, karyawan yang berhubungan langsung dengan pelanggan harus memiliki kemampuan untuk menjalankan tugas berdasarkan standar yang ada, termasuk pelatihan yang diberikan untuk dapat memberikan pelayanan yang lebih baik.
4. Perbaikan, apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan harus mempunyai personel yang dapat menyiapkan usaha-usaha khusus untuk mengatasi kondisi tersebut.

Selain itu, Gronroos (2013) mengemukakan bahwa pada dasarnya kualitas pelayanan memiliki 2 (dua) dimensi, yaitu:

a) *Technical Quality*

Suatu komponen yang terkait dengan kualitas output jasa yang diterima pelanggan, meliputi *Search Quality* dan *Experience Quality*

b) *Functional Quality*

Komponen yang berkaitan dengan kualitas cara penyampaian suatu jasa.

Sedangkan Tjiptono (2007) berpendapat bahwa kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berpengaruh dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Sehingga kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan

penyapaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen.

Selanjutnya, Tjiptono (2012) mengemukakan 4 karakteristik pokok pelayanan (jasa) yang membedakannya dengan barang, yaitu:

1. *Intangibility*: tidak ada bentuk fisiknya sehingga tidak dapat dilihat, oleh karena itu pemasar menggunakan sejumlah alat untuk membuktikan kualitas pelayanan (jasa) yang ditawarkan.
2. *Inseparability*: pelayanan (jasa) yang dijual tidak terpisahkan dari orang yang memasarkan. Pelayanan (jasa) diproduksi dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan. *Service provider* (penyedia jasa) dan *customer* (pelanggan) akan bertemu secara langsung maupun tidak langsung sehingga hal ini mempengaruhi kualitas pelayanan (jasa) dan karena itu pula tidak dapat distandarisasi.
3. *Variability* : pelayanan (jasa) yang beragam sangat tergantung siapa yang menyajikan
4. *Perishability* : sifatnya tidak dapat disimpan.

2.2. Loyalitas Pelanggan

Loyalitas merupakan istilah yang telah digunakan untuk melukiskan kesetiaan dan pengabdian kepada sesuatu. Dalam konteks bisnis belakangan ini, istilah loyalitas telah digunakan untuk melukiskan kesediaan pelanggan untuk terus berlangganan pada sebuah perusahaan dalam jangka panjang, dengan membeli dan menggunakan barang serta jasanya secara berulang-ulang dan lebih baik lagi secara eksklusif, dan dengan sukarela merekomendasikan produk perusahaan tersebut kepada teman-teman dan rekan-rekannya.

Loyalitas yang dimiliki pelanggan merupakan sebuah komitmen dari pelanggan terhadap suatu merek atau perusahaan yang tercermin dari pembelian yang berulang dan konsisten. Loyalitas atau kesetiaan pelanggan tidak terbentuk dalam waktu singkat, tetapi melalui proses dan pengalaman pembelian jasa secara konsisten dalam waktu yang lama. Tantangan besar bagi pemasar jasa tidak hanya terletak dalam memberikan alasan yang tepat kepada calon pelanggan untuk berbisnis dengan mereka, tetapi juga membuat pelanggan yang ada tetap loyal dan bahkan menambah penggunaan jasanya.

Pearson dalam Akbar dan Parves (2009) mendefinisikan pelanggan loyal sebagai himpunan pelanggan yang memiliki sikap mendukung terhadap perusahaan, berkomitmen untuk membeli kembali produk atau jasa perusahaan, dan merekomendasikan produk atau jasa perusahaan kepada orang lain.

Pearson dalam Akbar dan Parver (2009) mengemukakan bahwa terdapat enam prinsip loyalitas Pelanggan, antara lain:

1. Loyalitas itu menyangkut masalah Pelanggan yang berusaha untuk setia atau terbatas oleh faktor-faktor seperti harga atau regulasi sehingga ia tidak akan mengekspresikan kesetiannya itu.

Pelanggan mungkin akan setia pada perusahaan untuk satu jenis produk atau satu merek tertentu tidak pada produk lainnya.

2. Loyalitas tidak dapat disebut sebagai akibat dan rendahnya harga dimana akan menyebabkan Pelanggan berpindah ke merek yang lain yang lebih murah. Harga yang istimewa bagi Pelanggan dapat menjadi hal penting untuk membangun hubungan dengan kesetiaan Pelanggan.
3. Loyalitas memerlukan keterlibatan positif dan Pelanggan bukan pembelian rutin yang sederhana. Kesetiaan Pelanggan lebih dan sekedar kepuasan Pelanggan sekalipun kepuasan merupakan hal yang penting bagi kesetiaan di masa mendatang.
4. Loyalitas dibangun melalui dua arah: perusahaan ke Pelanggan dan Pelanggan ke perusahaan, sebelum Pelanggan loyal ke perusahaan maka seharusnya perusahaanlah yang terlebih dahulu loyal kepada Pelanggan.
5. Loyalitas adalah pengalaman keseluruhan dan sebuah merek bukan hanya sebuah dampak dan iklan atau kegiatan komunikasi kepada konsumen.
6. Loyalitas merupakan hasil kegiatan hubungan antara perusahaan dengan Pelanggan dan kesetiaan staf perusahaan merupakan faktor penting untuk membangun loyalitas Pelanggan

Menurut Griffin dalam Hurriyati (2008) pelanggan yang loyal adalah mereka yang sangat puas dengan produk atau jasa tertentu sehingga mempunyai antusiasme untuk memperkenalkannya kepada siapapun yang mereka kenal. Griffin mengemukakan bahwa semakin lama loyalitas seorang pelanggan, semakin besar laba yang dapat diperoleh perusahaan dari satu pelanggan ini.

Kemudian, Griffin dalam Hurriyati (2008) membagi tahapan loyalitas pelanggan sebagai berikut:

- 1) *Suspect*, yaitu orang yang mungkin membeli produk tetapi belum memiliki informasi mengenai produk perusahaan.
- 2) *Prospect*, yaitu semua orang yang memiliki kebutuhan akan produk dan mempunyai kemampuan untuk membelinya. Pada tahap ini mereka telah memiliki informasi tentang produk melalui rekomendasi pihak lain.
- 3) *Disqualified prospects*, yaitu *prospect* yang telah mengetahui keberadaan produk, tetapi tidak memiliki kebutuhan akan produk tersebut atau tidak mempunyai kemampuan untuk membeli produk tersebut.
- 4) *First time customer*, yaitu pelanggan yang membeli untuk pertama kalinya. Mereka masih menjadi pelanggan baru.
- 5) *Repeat customer*, yaitu pelanggan yang telah melakukan pembelian suatu produk sebanyak dua kali atau lebih.
- 6) *Clients*, yaitu semua pelanggan yang membeli produk perusahaan secara teratur, dan hubungan ini berlangsung lama.

- 7) *Advocates*, yaitu *cliens* yang secara aktif mendukung perusahaan dengan memberikan rekomendasi kepada orang lain agar mau membeli produk perusahaan tersebut.

Selain itu, menurut Griffin (2007) loyalitas pelanggan terbagi atas empat jenis, antara lain:

1. Tanpa Loyalitas

Keterikatan dengan suatu layanan dikombinasikan dengan tingkat pembelian yang berulang yang rendah menunjukkan tidak adanya loyalitas. Misalnya seseorang yang pergi kemana saja untuk memotong rambutnya, asalkan ia hanya perlu membayar murah dan tidak perlu mengantri dan ia jarang pergi ketempat yang sama dua kali berturut-turut, baginya memotong rambut tidak ada bedanya tak peduli dimana.

2. Loyalitas yang Lemah

Keterikatan yang rendah digabung dengan pembelian yang berulang yang tinggi menghasilkan loyalitas yang lemah. Pelanggan ini membeli karena terbiasa. Dengan kata lain, faktor nonsikap dan faktor situasi merupakan alasan utama membeli.

3. Loyalitas Tersembunyi

Tingkat preferensi yang relatif tinggi digabung dengan tingkat pembelian berulang yang rendah menunjukkan loyalitas tersembunyi. Bila pelanggan memiliki loyalitas yang tersembunyi, pengaruh situasi dan bukan pengaruh sikap yang menentukan pembelian berulang.

4. Loyalitas Premium

Loyalitas premium terjadi bila ada tingkat keterikatan yang tinggi dan tingkat pembelian berulang yang juga tinggi. Pada tingkat preferensi paling tinggi tersebut, orang bangga karena menemukan dan menggunakan produk atau jasa tertentu dan senang membagi pengetahuan mereka dengan rekan dan keluarga.

Tjiptono (2012) mendefinisikan Loyalitas konsumen sebagai kesetiaan konsumen terhadap penyedia jasa yang telah memberikan pelayanan kepadanya.

Menurut Tjiptono (2012), loyalitas disini dapat diukur dengan 3 dimensi, antara lain:

- Repeat*, yaitu apabila pelanggan membutuhkan barang atau jasa yang disediakan oleh penyedia jasa yang bersangkutan
- Retention*, yakni ia tidak terpengaruh jasa yang ditawarkan oleh pihak lain.
- Refferal*, apabila jasa yang diterima memuaskan, maka pelanggan akan memberitahukan kepada pihak lain, dan sebaliknya apabila ada ketidakpuasan atas pelayanan yang diterima ia tidak akan bicara pada pihak lain, tapi justru akan memberitahukan pelayanan yang kurang memuaskan tersebut pada pihak penyedia dana.

Bloemer et al. dalam Heryati (2015) mengungkapkan tujuan akhir keberhasilan perusahaan menjalin hubungan relasi dengan pelanggannya adalah untuk membentuk loyalitas yang kuat.

Zeithalm (2017) mengatakan loyalitas mempunyai beberapa dimensi antara lain yaitu:

a. Mengatakan hal positif

Adalah berupa penyampaian kepada orang lain dalam bentuk kata-kata secara positif tentang suatu penyedia jasa, biasanya berupa ulasan, cerita atau uraian pengalaman.

b. Merekomendasikan kepada orang lain

Adalah suatu proses yang berujung pada mengajak pihak lain untuk ikut menikmati penyedia jasa tersebut akibat dari pengalaman positif yang dirasakan.

c. Melanjutkan membeli

Adalah sikap untuk membeli ulang terus-menerus oleh konsumen tersebut pada penyedia jasa tertentu sehingga menimbulkan perulangan yang dapat dilandasi dari kesetiaan.

2.3. Desain Penelitian

Desain penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan SPSS 17. Kuesioner akan diberikan kepada pelanggan *Commuter Line* Jabodetabek dari Stasiun Bogor yang merupakan responden penelitian, data berdasarkan kuesioner akan dilakukan tabulasi dan kemudian dilakukan uji coba instrumen, proses selanjutnya akan dilakukan dengan membuat uji regresi.

2.4. Bentuk Penelitian Kuantitatif

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif, yang terdiri dari variabel terikat (*dependen*) dan variabel bebas (*independen*) yaitu berupa variabel Y sebagai variabel terikat dalam hal ini yang menjadi variabel Y adalah Loyalitas Pelanggan, sedangkan variabel X yaitu Kualitas Layanan sebagai variabel bebas. Metode ini digunakan untuk mengetahui pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan.

Metode penelitian yang dilakukan adalah metode survey. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dengan survey lapangan melalui pembagian kuesioner kepada pelanggan *Commuter Line* Jabodetabek pada Stasiun Bogor sebagai responden. Data sekunder penelitian ini meliputi berbagai keterangan yang diperoleh berdasarkan literatur-literatur maupun dokumentasi yang dimiliki PT. KAI *Commuter* Jabodetabek yang dapat menunjang penelitian ini.

2.5. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian merupakan aktivitas ilmiah yang sistematis, terarah dan bertujuan. Oleh karena itu data atau informasi yang dikumpulkan haruslah relevan dengan permasalahan yang akan diteliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang berasal langsung dari responden. Data primer yang merupakan data utama

yang akan digunakan untuk analisis, diperoleh langsung dengan menyebarkan kuesioner untuk diisi oleh responden yang dituju (target subjek). Data primer dibagi menjadi dua yaitu:

a. Kuesioner

Menurut Riduwan (2009:37) angket atau kuesioner adalah daftar pernyataan atau pertanyaan yang dikirimkan kepada responden baik secara langsung atau tidak langsung (melalui pos atau perantara). Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuesioner secara langsung kepada seluruh sampel yang dilakukan dalam jangka waktu satu minggu. Data dari responden didapatkan dari instrumen kuesioner, dengan menggunakan *closed questions* dimana responden dapat dengan cepat dan mudah menjawab kuesioner, sehingga data dari kuesioner dapat dengan cepat dianalisis secara statistik.

Skala pengukuran yang digunakan adalah skala likert dimana dalam pengisian kuesioner, responden menentukan tingkat persetujuan mereka terhadap suatu pernyataan dengan memilih salah satu dari pilihan yang tersedia. Format yang digunakan adalah: sangat setuju (1), setuju (2), , tidak setuju (3), sangat tidak setuju (4).

b. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, baik berupa keterangan maupun literatur yang ada hubungannya dalam penelitian yang sifatnya melengkapai atau mendukung data primer. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh melalui jurnal, tesis, studi pustaka, internet dan data yang ada pada PT. KAI *Commuter* Jabodetabek. Data sekunder dapat diperoleh melalui Studi Pustaka. Studi Pustaka dilakukan untuk mencari dan mendapatkan data-data yang bersifat teoritis dan berhubungan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Dengan mempelajari literatur-literatur, jurnal-jurnal penelitian, bahan kuliah dan sumber-sumber lainnya dari internet yang berhubungan dengan penelitian.

2.6. Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2016) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan untuk diteliti dan dipelajari kemudian ditarik kesimpulan. Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah pelanggan *Commuter Line* Jabodetabek yang menggunakan layanan *Commuter Line* Jabodetabek dari Stasiun Bogor. Jumlah pengguna *Commuter Line* Jabodetabek dari Stasiun Bogor rata-rata 39.114 setiap harinya. (PT. KAI)

Berdasarkan informasi yang diperoleh peneliti, jumlah rata-rata pengguna *Commuter Line* Jabodetabek pada stasiun Bogor adalah 39.114 penumpang per hari. Maka dengan menggunakan rumus Slovin diperoleh jumlah sampel sebanyak 100 responden.

2.7. Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Validitas

Menurut Juliansyah (2012) Validitas atau keabsahan adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur tersebut benar-benar mengukur apa yang diukur. Validitas ini menyangkut akurasi instrumen. Uji Validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Apabila pengukuran instrumen memperlihatkan validitas dan reliabilitas yang tinggi, hal ini berarti data yang didapat merupakan data yang berkualitas baik. Responden uji coba diusahakan memiliki karakteristik yang sama dengan pengambilan data yang sesungguhnya. Dalam penelitian ini digunakan 20 responden untuk menguji keabsahan instrumen penelitian.

Adapun teknik korelasi yang biasanya dipakai adalah teknik korelasi *product moment* dan untuk mengetahui apakah nilai korelasi tiap-tiap pertanyaan itu signifikan, maka dapat dilihat nilai *product moment*. Untuk mengujinya menggunakan SPSS atau *Microsoft Excel*. Untuk dapat menghitung nilai *product moment* dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Juliansyah, 2012:169):

$$r_{xy} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n\sum x^2 - [\sum x]^2} \sqrt{n\sum y^2 - [\sum y]^2}}$$

Keterangan:

- r = Koefisien korelasi
- n = Jumlah responden
- x = variabel bebas
- y = variabel terikat

Tingkat validitas diperoleh dengan membandingkan probabilitas nilai r hitung dengan r tabel pada tingkat error 0,05 (5%). Jika nilai r hitung > r tabel maka alat ukur tersebut dikatakan valid.

2. Reliabilitas

Uji reliabilitas dipergunakan untuk menguji konsistensi jawaban responden. Cara untuk mengukur konsistensi (reliabilitas) adalah dengan mengulang pertanyaan yang mirip pada urutan pertanyaan berikutnya, kemudian dilihat apakah jawaban responden konsisten atau tidak. Pengujian reliabilitas dapat dilakukan dengan *test-retest*, *equivalent* dan gabungan keduanya. (Sugiyono, 2016). Namun uji validitas pada penelitian ini dibantu dengan SPSS 17. Formula yang

dipergunakan untuk menguji reliabilitas suatu instrumen bisa dilihat dari Cronbach's Alpha, dimana instrumen dinyatakan *reliable* jika nilai *Cronbach's Alpha* minimal 0,6. (Muhidin, 2011).

Realiabilitas adalah istilah yang dipakai untuk menunjukkan sejauh mana suatu hasil pengukuran relative konsisten apabila pengukuran diulangi duakali atau lebih (Singarimbun dan Sofian, 2011) pada penelitian ini untuk mencari realibilitas instrument menggunakan rumus alpha " α ". Karena instrument dalam penelitian ini berbentuk angket yang skornya merupakan rentangan antara 1-5 dan uji validitas menggunakan item total, dimana untuk mencari realibilitas instrument yang skornya bukan 1 dan 0, misalnya angket atau soal bentuk uraian maka menggunakan rumus alpha:

$$\alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(\frac{S_r^2 - \sum S_i^2}{S_x^2} \right)$$

Keterangan:

α : Realibilitas Instrumen

K : Banyaknya butir pertanyaan/ soal

$\sum S_i^2$: Jumlah varian butir

S_x^2 : Varian total (varian skor-skor tes seluruh item)

Untuk mencari menginterpretasikan hasil dari uji ini dapat menggunakan 2 cara:

a. Jika r alpha positif, serta r alpha > r table, maka data tersebut reliable.

Jika r alpha positif & r alpha < r table, maka data tersebut tidak reliable.

b. r alpha harus lebih besar dari 0,6 (dianggap reliabel) Reliabilitas ditentukan dengan kriteria sebagai berikut:

1. Antara 0,800 sampai dengan 1.000 = sangat tinggi
2. Antara 0,600 sampai dengan 0,800 = tinggi
3. Antara 0,400 sampai dengan 0,600 = cukup tinggi
4. Antara 0,200 sampai dengan 0,400 = rendah
5. Antara 0,000 sampai dengan 0,200 = sangat rendah

3. Uji Persamaan Regresi

Menurut (Sugiyono, 2016) rumus koefisien regresi dapat digunakan untuk melakukan prediksi seberapa tinggi nilai variabel dependen (kinerja) bila nilai variabel independen (motivasi kerja) dimanipulasi (dirubah-ubah). Untuk teknik persamaan regresi yang penulis gunakan adalah rumus persamaan regresi *product moment* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + bX \dots\dots\dots$$

Dimana:

Y = Nilai yang diprediksikan

a = Konstanta atau bila harga X= 0

b = Koefisien regresi, yaitu peningkatan atau penurunan variabel Y yang didasarkan pada variabel X

X = Nilai variabel independen

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil Uji Validitas

Pada pengujian validitas ini digunakan 20 responden kemudian dihitung dengan rumus *pearson product moment*, kemudian membandingkan t hitung dengan t tabel, nilai t tabel ditentukan pada uji validitas ini 0,444 yang diperoleh dari tabel r, df=n-2 pada tingkat 0,05. Kuesioner yang dinyatakan tidak valid akan dihapus dari kuesioner. Berikut hasil uji validitas instrument penelitian pada penelitian ini.

Tabel 1. Validitas Variabel X

No	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	0.335	0.444	TDK VALID
2	0.778	0.444	VALID
3	0.721	0.444	VALID
4	0.903	0.444	VALID
5	0.785	0.444	VALID
6	0.778	0.444	VALID
7	0.721	0.444	VALID
8	0.903	0.444	VALID
9	0.785	0.444	VALID
10	0.883	0.444	VALID
11	0.491	0.444	VALID
12	0.520	0.444	VALID
13	0.494	0.444	VALID
14	0.785	0.444	VALID
15	0.778	0.444	VALID
16	0.721	0.444	VALID
17	0.903	0.444	VALID
18	0.785	0.444	VALID
19	0.721	0.444	VALID
20	0.903	0.444	VALID
21	0.785	0.444	VALID
22	0.778	0.444	VALID
23	0.721	0.444	VALID
24	0.903	0.444	VALID
25	0.785	0.444	VALID
26	0.883	0.444	VALID
27	0.491	0.444	VALID
28	-0.304	0.444	TDK VALID
29	-0.464	0.444	TDK VALID
30	-0.139	0.444	TDK VALID
31	-0.412	0.444	TDK VALID
32	-0.304	0.444	TDK VALID
33	0.491	0.444	VALID
34	0.520	0.444	VALID
35	0.494	0.444	VALID
36	0.785	0.444	VALID
37	0.778	0.444	VALID
38	0.721	0.444	VALID
39	0.903	0.444	VALID
40	0.785	0.444	VALID
41	0.721	0.444	VALID
42	0.903	0.444	VALID
43	0.785	0.444	VALID
44	0.778	0.444	VALID
45	0.721	0.444	VALID

Sumber: diolah dari data primer (2017)

Dari hasil perbandingan antara r hitung dan r tabel untuk 45 item pernyataan variabel Kualitas Layanan diperoleh 39 pernyataan yang memiliki r hitung > r tabel dan dinyatakan valid. Namun ada enam pernyataan yang tidak valid karena memiliki t hitung < t tabel antara lain nomor 1, 28,29,30,31 dan 32. Pernyataan pada nomor tersebut akan dihilangkan atau dihapus dari kuesioner. Kemudian kuesioner yang dinyatakan valid diurutkan atau disusun kembali.

Tabel 2. Validitas Variabel Y

No	r Hitung	r Tabel	Keterangan
45	0.820	0.444	VALID
47	0.710	0.444	VALID
48	0.710	0.444	VALID
49	0.822	0.444	VALID
50	0.820	0.444	VALID
51	0.742	0.444	VALID
52	0.710	0.444	VALID
53	0.710	0.444	VALID
54	0.462	0.444	VALID
55	0.403	0.444	TDK VALID
56	0.721	0.444	VALID
57	0.822	0.444	VALID

Sumber : diolah dari data primer (2017)

Dari hasil perbandingan antara r hitung dan r tabel untuk 12 item pernyataan variabel Loyalitas Pelanggan diperoleh 11 pernyataan yang memiliki r hitung > r tabel dan dinyatakan valid. Namun hanya ada satu pernyataan yang tidak valid karena memiliki t hitung < t tabel yaitu nomor 55 yang kemudian akan dihilangkan dari kuesioner dan kuesioner akan dirutkan kembali. Dari hasil uji validitas instrument penelitian berupa kuesioner yang semula memiliki 57 item pernyataan berkurang menjadi 50 item pernyataan yang dinyatakan valid. Semua instrumen yang tidak valid di atas tidak akan diikutsertakan dalam penelitian.

3.2. Uji Reliabilitas

Hasil Uji reliabilitas variabel Kualitas Layanan (X) dapat dijelaskan pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Uji Reliabilitas variabel X
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.981	39

Sumber : diolah dari data primer (2017)

Dari hasil uji reliabilitas untuk variabel Kualitas Layanan dengan 39 item pernyataan. Maka, semua item pernyataan dinyatakan reliabel dengan kata lain dari variabel Kualitas Layanan tidak ada item pernyataan yang dihapus atau dihilangkan karena nilai Alpha Cronbach untuk keseluruhan item

sebesar $0.981 > 0.6$ (ketentuan minimum nilai Alpha Cronbach) dengan kriteria sangat tinggi. Sedangkan hasil Uji reliabilitas variabel Loyalitas Pelanggan (Y) dapat dijelaskan pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Uji Reliabilitas variabel Y
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.914	11

Sumber : diolah dari data primer (2017)

Dari hasil uji reliabilitas untuk variabel Loyalitas Pelanggan dengan 11 item pernyataan. Maka, semua item pernyataan dinyatakan reliabel dengan kata lain dari variabel Loyalitas Pelanggan tidak ada item pernyataan yang dihapus atau dihilangkan karena nilai Alpha Cronbach untuk keseluruhan item sebesar $0.914 > 0.6$ (ketentuan minimum nilai Alpha Cronbach) dengan kriteria sangat tinggi.

3.3. Uji Korelasi

Uji Korelasi merupakan teknik statistik yang digunakan untuk menguji ada tidaknya hubungan timbal balik dari dua variabel atau lebih. Besar kecilnya hubungan antara dua variabel dinyatakan dalam bilangan yang disebut Koefisien korelasi.

Tabel 5. Hasil Uji Korelasi Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan

Correlations		
	Pelayanan	Loyalitas
Pearson Correlation	1	.522**
Sig. (2-tailed)		.000
N	100	100
Pearson Correlation	.522**	1
Sig. (2-tailed)	.000	
N	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber : diolah dari data primer (2017)

Dari tabel 4.7. di atas dapat dilihat hasil korelasi variabel Kualitas Layanan memiliki signifikansi kurang dari 0,05, dengan demikian bisa disimpulkan bahwa variabel Kualitas Layanan memiliki korelasi dengan Loyalitas Pelanggan. Kualitas Layanan memiliki nilai signifikansi $0.000 < 0.05$ dan memiliki besar hubungan 0.522, dengan demikian Kualitas Layanan memiliki korelasi dengan loyalitas pelanggan.

3.4 Uji Hipotesis dan Persamaan Regresi

Pada penelitian ini hipotesis statistik yang digunakan adalah sebagai berikut:

$H_0 = 0$, artinya tidak ada pengaruh antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y)

$H_1 \neq 0$, artinya ada pengaruh antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y)

Untuk mengujinya dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini:

Tabel 6. Hasil Uji Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	26.749	4.644		5.760	.000
Pelayanan	.142	.047	.502	3.029	.003

Sumber: diolah dari data primer (2017)

Dari Tabel 6 di atas dapat diambil kesimpulan bahwa variabel independen (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut: Variabel Kualitas Layanan (X) memiliki nilai signifikansi < 0.05. Nilai signifikansinya sebesar 0.003. Dengan demikian pengujian H_0 ditolak dan H_1 diterima. Selain melihat nilai signifikansi bisa juga dengan membandingkan t hitung, t hitung variabel Kualitas Layanan sebesar 3.029 > 0.677 (t tabel). Hal ini memperlihatkan bahwa Kualitas Layanan (X) berpengaruh signifikan terhadap Loyalitas Pelanggan (Y). Dan tanda positif pada t hitung menunjukkan bahwa Kualitas Layanan mempunyai hubungan searah dengan Loyalitas Pelanggan dan besar pengaruhnya sebesar sebesar 0,142.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sehubungan dengan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Kualitas Layanan berpengaruh positif terhadap Loyalitas Pelanggan pengguna jasa Commuter Line Jabodetabek. Artinya, jika Kualitas Layanan naik maka Loyalitas Pelanggan pun naik, dan sebaliknya.

REFERENSI

- Akbar, M.M., and Parvez, N. (2009). *Impact of Services Quality, Trust, and Customer Satisfaction on Customer Loyalty*, ABAC Journal, Vol. 29, No. 1, pp. 24-38.
- Griffin, Jill. (2007). *Customer Loyalty, How To Earn It, How To Keep It*. New York: Lexington Book.
- Gronroos, Christian. (2013). *Service Management and Marketing*. Third Edition. England: John Wiley&Sons Ltd.
- Heryati, Euis. (2015). *Kualitas Pelayanan, Store Atmosphere, Private Brand terhadap Kepuasan*

dan Loyalitas Pelanggan Hypermart Puri Jakarta. (Jurnal Komunikologi Vol.12)

- Hurriyati, R. (2008). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Juliansyah, Noor. (2012). *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana.
- Kheng, L.L., Mahamad, O., Ramayah, T., and Mosahab, R. (2010). *The Impact of Service Quality on Customer Loyalty: A Study of Banks in Penang, Malaysia*, International Journal of Marketing Studies, Vol. 2, No. 2.
- Kotler, Philip; et al. (2007). *Manajemen Pemasaran. Jilid 1 dan 2*. Jakarta: PT Indeks.
- Pongoh, Melysa E. (2013). *Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Harga Pengaruhnya terhadap Loyalitas Pelanggan Kartu AS Telkomsel di Kota Manado* (Jurnal EMBA, 86-94)
- Riduwan. (2009). *Metode dan Teknik Menyusun Tesis*. Bandung: Alfabeta.
- Sambas Ali, Muhidin; et al. (2011). *Dasar-dasar Metode Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. (2011). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: PT Pustaka LP3ES Indonesia.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy. (2012). *Pelayanan Jasa*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Tjiptono, Fandy. (2007). *Manajemen Jasa*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Andi Offset.
- Zeithaml, Valerie A., Mary Jo Bitner & Dwayne D. Gremler. (2017). *Services Marketing – Integrating Customer Focus Across The Firm 7th Edition*. New York: Mc. Graw Hill.

Biografi Penulis:

Herlin Widasiwi Setianingrum, S.S., M.M., lahir di Yogyakarta, 11 Januari 1986. Menyelesaikan studi S1 Jurusan Bahasa dan Sastra Inggris di Universitas Negeri Jakarta pada tahun 2010, dan Program Pascasarjana Magister Manajemen di Universitas BSI Bandung pada tahun 2015. Aktif sebagai dosen tidak tetap di Akademi Bahasa Asing BSI Jakarta sejak awal tahun 2011.

Pengaruh Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Meikarta

Taat Kuspriyono

Akademi Manajemen Informatika dan Komputer
AMIK BSI Jakarta
Jl. RS Fatmawati No. 24, Pondok Labu - Jakarta Selatan 12450
taat.tat@bsi.ac.id

Abstraksi – Iklan merupakan bagian penting dalam pemasaran produk dan salah satu cara khusus dalam memperkenalkan atau mempromosikan produk kepada konsumen. Iklan adalah merupakan salah satu bagian dari komunikasi pemasaran. Bagi perusahaan iklan masih sangat diperlukan meskipun perusahaan memiliki *brand* yang sudah sangat dikenal. Dalam kondisi persaingan yang kompetitif seperti saat ini perusahaan harus dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Iklan sangat berperan dalam mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Iklan oleh perusahaan digunakan untuk menarik minat konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Iklan terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Meikarta. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Sumber data penelitian ini adalah data primer dengan menggunakan konsumen dan pembeli apartemen meikarta sebagai sampel. Data dikumpulkan dengan menggunakan *accidental sampling* dengan responden sebanyak 100 pembeli Apartemen Meikarta. Penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana. Hasil temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Iklan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Meikarta

Kata Kunci: Apartemen Meikarta, Iklan, Keputusan Pembelian.

Abstract - Advertising is an important part of product marketing and one of the specialized ways of introducing or promoting products to consumers. Advertising is one part of marketing communications. For advertising companies is still very necessary even though the company has a brand that is very well known. Under competitive conditions such as the current company should be able to apply the right marketing strategy to create products that suit the wants and needs of consumers. Ads are instrumental in encouraging consumers to make purchases. Ads by companies are used to attract consumers. The purpose of this study is to determine the effect of Advertising on Decision Purchase Apartment Meikarta. This type of research uses quantitative research type. The data source of this research is primary data by using consumer and buyer of meikarta apartment as sample. Data were collected by accidental sampling with 100 respondents of Apartment Meikarta. This study uses simple regression analysis. The findings of this study indicate that the Ads significantly influence the Decision Purchase Apartment Meikarta.

Key Word: Apartment Meikarta, Advertisement, Purchase Decision.

I. PENDAHULUAN

Manusia dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya memerlukan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi dalam dirinya. Kebutuhan pokok tersebut biasa disebut dengan kebutuhan primer atau kebutuhan pokok yang terdiri dari makanan, pakaian dan perumahan (pangan, sandang dan papan). Salah satu hal kebutuhan manusia yang mendasar adalah dalam bidang papan (perumahan).. Rumah merupakan sebuah bangunan yang dijadikan tempat untuk berteduh dan melakukan aktivitas sehari-harinya dalam lingkungan keluarga. Kehadiran sebuah rumah sebagai kebutuhan pokok sangat berperan penting dan memanglah sebuah kebutuhan yang mendasar bagi sebuah keluarga baik masyarakat yang berada di perkotaan maupun yang ada di pelosok pedesaan. Dalam situasi saat ini manusia mempertimbangkan segi papan tidak hanya dari fungsi rumah sebagai tempat untuk berteduh, melainkan aspek bangunan yang kokoh, lingkungan yang aman dan nyaman serta

mempertimbangkan aspek lokasi yang strategis. Hal inilah yang membuat aspek harga rumah memiliki harga yang berbeda-beda.

Beberapa negara seperti Indonesia memiliki tingkat harga rumah dan juga tingkat kepadatan penduduk yang tinggi dan menjadi sebuah permasalahan ataupun polemik dalam kehidupan. Sebagai contoh permasalahan yang ada antara lain masih banyak area di Indonesia khususnya wilayah Jakarta, Tangerang dan Bekasi yang penuh dengan nuansa hiruk pikuk kemacetan. Ini merupakan indikasi peningkatan kemajuan di suatu kawasan yang merupakan pertanda pula peningkatan volume kendaraan di setiap harinya dan juga menandai bahwa semakin bertambahnya pengguna jalan dan semakin dibutuhkannya sebuah rumah (papan).

Masyarakat di perkotaan, khususnya di kota besar seperti Jakarta, Bekasi dan Tangerang memiliki gaya hidup kepemilikan tempat tinggal yang praktis dan menginginkan rumah yang dekat dengan kantor kerja. Namun, untuk memiliki rumah di sekitar

kantor serasa tidak memungkinkan karena berbagai hal, salah satunya pendapatan yang kenaikannya tak sebanding dengan lonjakan harga rumah. Selain itu, sangat minimnya area tempat di kota besar yang terus dipadati dengan banyak penduduk dan bangunan. Kondisi tersebut dimanfaatkan oleh pengusaha properti sebagai peluang bisnis yang sangat menjanjikan. Mereka menawarkan tempat tinggal dengan konsep apartemen sebagai solusi permasalahan tempat tinggal masa pada saat ini.

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang properti dan perumahan adalah Lippo Grup yang didirikan oleh Mochtar Riady sejak tahun 1950. Lippo Grup kini berkembang pesat menjadi salah satu grup usaha yang memiliki usaha yang menggurita di berbagai sektor. Grup Lippo mempunyai lebih dari 50 anak usaha serta karyawan yang berjumlah sekitar 50 ribu orang dan cabangnya tersebar di kawasan Asia Pasifik selain di Indonesia. Selain sektor jasa keuangan yang merupakan *core bisnis* grup lippo, Grup usaha ini juga merambah ke sektor properti, ritel, bisnis teknologi informasi serta jaringan rumah sakit siloam. Dan semakin besar ketika kendalinya mulai dipegang oleh suksesornya yaitu anaknya sendiri James Riady. Tahun 2017, Majalah Forber mencatat kekayaan Mochtar Riady senilai 1,9 miliar dollar atau sekitar 25,3 triliun rupiah. (Wink,2017,www.biografiku.com,https://www.biografiku.com/2017/03/biografi-dan-profil-mochtar-riady-pendiri-lippo-group.html. diakses 27 November 2017).

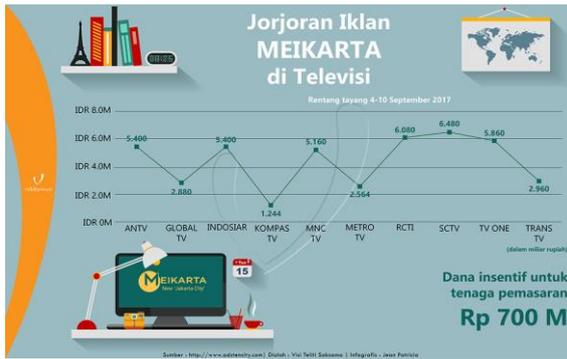
Beberapa proyek besar yang terkenal yang telah dibangun oleh Lippo Group seperti Millenium Village di Lippo Village, Karawaci, Tangerang, St Moritz Penthouse and Residences di Puri Indah Jakarta dan Makasar, Monaco Bay di Manado, Orange County di Cikarang dan juga proyek lainnya. Saat ini pun perusahaan masih tetap berusaha melebarkan sayapnya dengan membangun proyek Super besar yaitu kota baru Meikarta di Cikarang Bekasi. Proyek ini merupakan inisiatif besar dari Lippo di dalam membangun kota Jakarta baru. Pembangunan kota baru dengan nilai investasi Rp 278 triliun ini memiliki konsep berbeda disbanding Lippo Karawaci maupun Lippo Cikarang. Meikarta yang terletak dekat dengan kawasan industri Cikarang itu dirancang dengan konsep hijau. Lippo tak segan mengadopsi konsep Kota New York yang terkenal dengan dua sistem, yakni *traffic efficient grid system* dan *central park*. Meikarta telah membangun *central park*, yakni sebuah taman terbuka hijau seluas 100 hektar. Taman ini memiliki berbagai tanaman, lengkap dengan kebun binatang mini hingga *jogging track*. Ruang terbuka hijau itu sangat tepat dimanfaatkan untuk bersosialisasi, rekreasi dan bersantai bagi keluarga yang tinggal di sana. Selain taman yang luas, kawasan itu juga memiliki danau seluas 25 hektar yang bisa dinikmati sebagai sarana

rekreasi dan sebagai reservoir penanggulangan banjir.

(Kurniasih Budi, 2017, properti.kompas.com, <http://properti.kompas.com/read/2017/09/02/132300521/kota-baru-meikarta-mengadopsi-konsep-tata-kota-new-york.html>., diakses 23 November 2017).

Persaingan bisnis dalam industri properti saat ini makin dinamis dan kompleks, adanya persaingan ini tidak hanya menimbulkan peluang tetapi juga menimbulkan tantangan. Tantangan yang dihadapi oleh perusahaan yang bersaing diantaranya adalah selalu berusaha mendapatkan cara terbaik untuk merebut dan mempertahankan pangsa pasar. Merebut dan mempertahankan pangsa pasar dalam kondisi persaingan yang kompetitif seperti saat ini perusahaan harus dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Selanjutnya perusahaan harus bisa mengkomunikasikan produknya kepada calon konsumen atau pasar sasarannya, karena bagaimanapun bagusnya suatu produk kalau konsumen tidak mengetahui keberadaannya di pasar maka konsumen tidak akan menghargai atau berminat terhadap produk tersebut (Durianto dan Liana, 2004). Oleh karena itu diperlukan proses penyampaian informasi melalui komunikasi pemasaran. Penyampaian informasi tentang produk tersebut dapat dilakukan melalui berbagai bentuk program komunikasi pemasaran di antaranya : *advertising, sales promotions, personal selling, public relations, dan direct marketing* (Kotler, 2012).

Iklan adalah merupakan salah satu bagian dari komunikasi pemasaran. Bagi perusahaan iklan masih sangat diperlukan meskipun perusahaan memiliki *brand* yang sudah sangat dikenal. Jika suatu *brand* yang sudah sangat dikenal tidak beriklan sama sekali, hal itu dapat berpengaruh pada *brand value* dan dapat menimbulkan kerugian besar dalam jangka pendek. Dalam benak konsumen, iklan diterima sebagai sumber pengetahuan baru tentang brand dan berpotensi meningkatkan nilai tambah suatu *brand*. Hal tersebut ditangkap oleh Lippo Group untuk mengiklankan produk terbarunya yaitu Kota Baru Meikarta. Sejak mulai diluncurkan pada bulan Mei yang lalu, Lippo bahkan dengan terang-terangan mencari ribuan *marketing sales* untuk menjaring para calon pembeli apartemennya. Tak tanggung-tanggung, Meikarta dalam situsnya www.mekartasales.com bahkan menyediakan dana hingga Rp700 miliar untuk insentif para tenaga penjual. Gambar berikut akan menggambarkan biaya yang dikeluarkan Lippo untuk proyek Meikarta.



Sumber : Wink (2017)

Gambar 1 Biaya Iklan Meikarta

Bawa aku pergi dari sini... Aku ingin pindah ke Meikarta...

Hampir semua penonton televisi, pendengar radio, pembaca koran dan berita *online* dipastikan pernah mendengar kalimat dalam iklan properti tersebut. Ya, iklan dari proyek kota mandiri besutan Lippo Group ini memang menjadi iklan yang paling sering didengar belakangan. Frekuensinya bahkan mengalahkan iklan sebuah partai yang mars-nya terngiang-ngiang di telinga dan membuat orang tak sadar menyanyikannya. Iklan sejauh ini memang masih menjadi senjata ampuh untuk memperkenalkan suatu produk dan memasarkannya. Tak terkecuali iklan produk properti atau perumahan yang kerap membeli sejumlah slot waktu di televisi. ‘Besok harga naik,’ menjadi mantra yang sering didengungkan iklan properti. Tapi itu dulu, sekarang iklan kota mandiri Meikarta membalik semua persepsi iklan sektor properti. Frekuensi yang lebih sering dengan *media coverage* yang lebih banyak dan beragam dilakukan Lippo saat ini.

Indiarto (2006) menyatakan apabila suatu iklan memiliki daya tarik yang kuat akan memperbesar peluang bahwa informasi iklan akan diperhatikan. Pesan iklan juga dibuat dengan semenarik mungkin, informatif dan jelas sehingga calon konsumen dapat menilai produk berdasarkan iklan tersebut. Laskey et al (dalam Indiarto, 2006) menyatakan bahwa efektivitas iklan dipengaruhi oleh *message strategy* dan seberapa baik *message* tersebut disampaikan atau eksekusi pesan iklan. Dengan demikian proses periklanan akan berjalan dengan baik apabila pesan dalam iklan dapat tersampaikan dan sesuai dengan minat pemirsa. Frekuensi iklan yang tinggi dengan penayangan pada bagian hari yang tepat akan dapat menjangkau khalayak sesuai sasaran dari produk yang diiklankan.

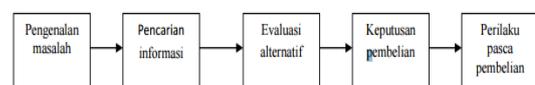
Perilaku konsumen dipengaruhi oleh banyak faktor. Menurut Kotler (2012) perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis, dimana faktor budaya mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam.

Selain itu, keputusan konsumen untuk membeli suatu produk pun dipengaruhi oleh banyak faktor yang kompleks. Proses itu juga melalui serangkaian tahapan. Tahapan-tahapan dalam proses keputusan pembelian tersebut digambarkan dalam sebuah model sebagai berikut (Kotler, 2012). Informasi mengenai produk mendasari proses membeli sehingga akhirnya muncul suatu kebutuhan, disini konsumen akan mempertimbangkan dan memahami kebutuhan tersebut, apabila penilaian pada produk sedah jelas maka konsumen akan mencari produk yang dimaksud, kemudian akan berlanjut pada evaluasi produk dan akhirnya konsumen akan mengambil keputusan untuk membeli atau memutuskan untuk tidak membeli yang disebabkan produk tidak sesuai dan mempertimbangkan atau menunda pembelian pada masa yang akan datang. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh Iklan terhadap Keputusan Pembelian apartemen Meikarta.

Dalam penelitian ini menggunakan beberapa teori dari berbagai referensi yang ada, antara lain :

1. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian menurut Alma (2011) adalah suatu keputusan konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, politik, budaya, produk, harga, lokasi, Iklan, *physical evidence*, *people* dan *process*, sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala informasi dan mengambil kesimpulan berupa *response* yang muncul produk apa yang akan dibeli. “Keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli. Konsumen bebas memilih produk yang diinginkan sesuai dengan kebutuhannya, memutuskan tempat pembelian, bagaimana caranya, banyak pembelian, kapan membeli, dan mengapa harus membeli. Konsumen membeli dan mengonsumsi produk bukan sekedar karena nilai fungsi awalnya, namun juga karena nilai sosial dan emosionalnya Jadi, Keputusan pembelian, adalah pemilihan satu dari dua atau lebih alternatif pilihan keputusan pembelian, artinya bahwa seseorang dapat membuat keputusan, haruslah tersedia beberapa alternatif pilihan (Kotler & Armstrong, 2012). "Konsumen melalui lima tahap dalam proses keputusan pembelian antara lain pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian" (Kotler dan Keller, 2009:184).



Sumber : Kotler dan Keller (2009, 185)

Gambar 2. Model Proses Keputusan Pembelian

Adapun dimensi keputusan pembelian:

- a. Pencarian Informasi
Proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen telah tertarik untuk mencari lebih banyak informasi
- b. Minat
Setelah memperoleh informasi, pembeli mulai menumbuhkan minat atau keinginan atas barang tersebut.
- c. Evaluasi alternatif
Proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen menggunakan informasi untuk melakukan evaluasi atas berbagai pilihan
- d. Keputusan pembelian
Proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar-benar membeli produk.

2. Iklan

Iklan merupakan salah satu media yang paling umum bagi perusahaan dalam melakukan komunikasi persuasif pada sasaran pembeli dan masyarakat. Iklan merupakan salah satu alat yang paling umum dilakukan perusahaan untuk mengarahkan komunikasi persuasif pada pembeli sasaran dan masyarakat luas (*suspect*). Kata iklan (*advertising*) berasal dari bahasa Yunani yang artinya kurang lebih adalah 'menggiring orang pada gagasan. Adapun pengertian iklan secara komprehensif adalah semua bentuk aktifitas untuk menghadirkan dan mempromosikan ide, barang, atau jasa secara nonpersonal yang dibayar oleh sponsor tertentu (Durianto, 2011). Iklan juga merupakan segala bentuk presentasi nonpribadi dan promosi gagasan barang atau jasa oleh sponsor tertentu yang harus dibayar. Iklan merupakan cara yang berbiaya efektif dalam menyampaikan pesan, untuk membangun persepsi merek atau untuk mendidik orang (Kotler, 2012).

Iklan dapat mempengaruhi dua parameter kepuasan konsumen. Pertama, iklan dapat membentuk *perceived quality* yang kemudian akan mempengaruhi penilaian terhadap kualitas secara keseluruhan, dan pengaruh iklan semakin besar bila konsumen tidak dapat mengevaluasi kualitas sesungguhnya. Kedua, iklan dapat mempengaruhi *perceived best* : keyakinan bahwa suatu produk adalah yang terbaik di kelasnya dipengaruhi oleh citra merek. Oleh karena itu banyak perusahaan menyediakan biaya iklan yang besar untuk memperkuat citra merek dan kesadaran merek pada benak konsumen dengan tujuan iklan dapat membantu perusahaan dalam meraih konsumen baru dan meningkatkan kualitas merek.

Secara umum, periklanan dihargai karena dikenal sebagai pelaksana beragam fungsi komunikasi yang penting bagi perusahaan bisnis dan organisasi. Menurut Shimp (2010) fungsi periklanan itu diantaranya adalah:

- a. Memberi informasi (*informing*) yakni membuat konsumen sadar akan merek- merek baru, mendidik mereka tentang berbagai fitur dan

manfaat merek, serta memfasilitasi penciptaan citra merek yang positif.

- b. Membujuk (*persuading*), yang berarti iklan yang efektif akan mampu membujuk pelanggan untuk mencoba produk dan jasa yang diiklankan.
- c. Mengingatkan (*reminding*), dimana iklan berfungsi untuk menjaga agar merek perusahaan tetap segar dalam ingatan para konsumen.
- d. Memberi nilai tambah (*adding value*), periklanan memberi nilai tambah pada konsumen dengan mempengaruhi persepsi konsumen.
- e. Mendampingi upaya- upaya lain perusahaan (*assisting*), iklan sebagai pendamping yang memfasilitasi upaya- upaya lain dari perusahaan dalam proses komunikasi pemasaran.

Setiap media dan setiap sarana memiliki sekumpulan karakteristik dan keunggulan yang unik. Para pengiklan berupaya memilih media dan sarana yang karakteristiknya paling sesuai dengan merek yang diiklankan dalam menjangkau khalayak sasaran dan menyampaikan pesan yang dimaksud (Lee & Johnson, 2007). Maka dari itu dalam usaha memenuhi tujuan periklanan, perusahaan haruslah tepat dalam memilih media iklan. Secara umum, media yang tersedia dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok (Rangkuti, 2009). Kelompok – kelompok tersebut ialah:

- a. Media cetak, yaitu media statis yang mengutamakan pesan dengan sejumlah kata, gambar, foto, baik dalam tata warna maupun hitam putih. Bentuk bentuk iklan dalam media cetak biasanya berupa iklan baris, iklan *display*, suplemen, pariwisata, serta iklan layanan masyarakat. Contoh media iklan dalam yang termasuk dalam media cetak ialah surat kabar, majalah, tabloid.
- b. Media elektronik, yaitu media dengan teknologi elektronik dan hanya bisa digunakan bila terdapat jasa transmisi siaran. Bentuk – bentuk iklan dalam media elektronik biasanya berupa sponsorship, jingle, sandiwara, iklan partisipasi (disisipkan ditengah – tengah film atau acara), serta pengumuman acara / film. Contoh media iklan dalam yang termasuk dalam media elektronik ialah televisi serta radio.
- c. Media luar ruang, yaitu media iklan (biasanya berukuran besar) yang dipasang di tempat-tempat terbuka seperti di pinggir jalan, di pusat keramaian, atau tempat – tempat khusus lainnya seperti pada bis kota, gedung, pagar tembok, dan lain sebagainya. Jenis – jenis media luar ruang meliputi billboard, baliho, poster, spanduk, umbul-umbul, serta balon raksasa.

Ketiga media diatas termasuk dalam kategori media iklan lini atas atau *above-the-line*. Namun diluar pengelompokkan ketiga media diatas, masih terdapat satu kelompok media lagi yaitu:

- d. Media lini bawah (*below-the-line*), yaitu media - media minor yang digunakan untuk mengiklankan produk. Meskipun dianggap menjadi media minor, namun iklan lini bawah juga memiliki peranan penting dalam suatu kampanye periklanan. Hal ini disebabkan karena media lini bawah dalam hal - hal tertentu bisa menjadi lebih efektif, tergantung bentuk iklan dan kampanye yang hendak dilakukan oleh pengiklan.

Menurut Rangkuti (2009) setiap media iklan mempunyai keuntungan dan kerugian sebagai berikut:

- a. Iklan televisi, merupakan iklan yang ditayangkan melalui medi televisi dan pesan dapat disampaikan dalam bentuk audio, visual, dan gerak. Televisi merupakan media iklan yang paling berpengaruh dan menjangkau *spectrum* konsumen. Iklan televisi mempunyai kekuatan dalam pembangunan merek. Tetapi sifat pesannya cepat berlalu dan unsur-unsur kreatif dapat mengacaukan tujuan iklan dari produk dan jasa tersebut.
- b. Iklan cetak, dapat memberikan banyak informasi tentang produk dan secara efektif mengkombinasikan penggunaan dengan gambaran penggunaan tetapi perlu dilakukan suatu pembuatan iklan yang benar agar mencapai tujuan yang diinginkan.
- c. Iklan radio, iklan ini relatif murah untuk diproduksi, dipasang, dan penutupan yang singkat memungkinkan tanggapan yang tepat. Tetapi kerugiannya tidak adanya gambaran visual dari produk atau jasa tersebut dan sifat konsumen yang relatif pasif dalam mengolah dari maksud utama iklan tersebut.

Shimp (2010) menyatakan meskipun pesan-pesan yang efektif penting untuk periklanan yang sukses, pesan tersebut menjadi tidak berarti jika media periklanan yang digunakan tidak mampu mencapai khalayak sasaran yang dimaksud.

3. Kerangka Berpikir



4. Hipotesis Penelitian

Arikunto (2010) menyatakan bahwa hipotesis adalah alternatif dugaan jawaban yang dibuat oleh peneliti bagi problematika yang diajukan dalam penelitiannya. Dugaan jawaban tersebut merupakan kebenaran yang sifatnya sementara, yang akan diuji kebenarannya dengan data yang dikumpulkan melalui penelitian. Dengan kedudukan itu maka hipotesis dapat berubah menjadi kebenaran, tetapi juga dapat tumbang sebagai kebenaran. Selain itu, "Hipotesis adalah pernyataan dugaan (conjectural)

tentang hubungan antara dua variabel atau lebih (Kerlinger, 2006). Hipotesis selalu mengambil bentuk kalimat pernyataan (*declarative*) dan menghubungkan secara umum maupun khusus-variabel yang satu dengan variabel yang lain. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H₁ = Variabel Iklan (X₁) berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian

II. METODOLOGI PENELITIAN

1. Gambaran Populasi

Menurut Arikunto (2010) mendefinisikan populasi yaitu populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian. Jadi yang dimaksud populasi adalah individu yang memiliki sifat yang sama walaupun prosentase kesamaan itu sedikit, atau dengan kata lain seluruh individu yang akan dijadikan sebagai obyek penelitian. Jumlah populasi yang akan diteliti dalam penulisan ini adalah seluruh pembeli (bayar booking fee) Apartemen Meikarta dengan jumlah populasi sebanyak 130.000 orang.

2. Sampel

Arikunto (2010: 174) memberikan definisi bahwa "Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti". Pada penelitian ini menggunakan rumus Slovin untuk menentukan jumlah sampel.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e = tingkat kesalahan atau ketidakteelitian karena pengambilan sampel yang masih dapat ditoleransi atau diinginkan.

Jumlah sampel yang akan diambil dalam melakukan penelitian ini adalah 100 orang.

3. Teknik Pengambilan Sampel

Metode penarikan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan metode penarikan sampel acak sederhana (*Simple Random Sampling*). *Simple Random Sampling* adalah pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu (Sugiyono, 2012). Setiap elemen populasi secara independen mempunyai probabilitas dipilih satu kali. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan yaitu dengan menggunakan analisis statistik melalui pengukuran-pengukuran berbagai macam uji dengan menggunakan aplikasi software SPSS.

4. Uji Instrumen Penelitian

- a. Uji Validitas

Menurut Juliansyah (2012) validitas atau keabsahan adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur tersebut benar-benar mengukur apa yang diukur. Validitas ini menyangkut akurasi instrumen. Uji Validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.

Kriteria penilaian uji validitas adalah:

- 1) Apabila Signifikansi variabel > Signifikansi 0,05, maka kuesioner tersebut tidak valid.
- 2) Apabila Signifikansi variabel < Signifikansi 0,05, maka kuesioner tersebut dikatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Arikunto (2010) reliabilitas menunjuk pada suatu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Tujuannya adalah untuk menilai kestabilan ukuran dan konsistensi responden dalam menjawab kuesioner.

c. Kriteria pengujian reliabilitas sebagai berikut:

- 1) Apabila hasil koefisien Alpha lebih besar dari tahap signifikansi 60% atau 0,6 maka kuesioner tersebut reliabel.
- 2) Apabila hasil koefisien Alpha lebih kecil dari taraf signifikansi 60% atau 0,6 maka kuesioner tersebut tidak reliabel.

5. Regresi Linier Sederhana

Teknik ini digunakan bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen, bila hanya ada satu variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya). Jadi analisis regresi sederhana akan dilakukan bila jumlah variabel independennya hanya satu (Akdon & Riduwan, 2009). Rumusnya adalah:

$$\hat{Y} = a + b_1X$$

Keterangan:

- \hat{Y} = Keputusan Pembelian
- a = Bilangan Konstan
- b = Koefisien Regresi
- X = Skor variabel Iklan

6. Pengujian Hipotesis

a. Uji Koefisien Pengaruh (t)

Uji parsial ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh Iklan dengan Keputusan Pembelian dan pengaruh Kemasan dengan Keputusan Pembelian. Proses penilaiannya menggunakan software SPSS. Kaidah pengujian Signifikansi :

- 1) jika nilai signifikansi $t < 0,05$ maka α , H_0 ditolak dan H_1 diterima (signifikan).

- 2) jika nilai signifikansi $t > 0,05$ maka α , H_0 diterima dan H_1 ditolak (non signifikan).

III.HASIL PENELITIAN

Dilihat dari profil responden penelitian ini, responden gender laki-laki lebih besar dari responden perempuan yaitu sebesar 60 % untuk responden laki-laki dan 40% untuk responden perempuan, sedangkan untuk usia mayoritas 31 - 40 Tahun sebanyak 30%, untuk penghasilan perbulan 5 – 10 Juta sebanyak 35 %.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Indikator Penelitian

Tabel 1. Variabel dan dimensi penelitian

Variabel	Dimensi
Iklan	Kualitas
	Daya Tarik
	Frekuensi Penayangan
	Efektivitas
Keputusan Pembelian	Attention
	Interest
	Desire
	Action

Hasil Uji Validitas dengan menggunakan SPSS dari pernyataan variabel Iklan (X_1), Kemasan (X_2) dan Keputusan Pembelian (Y) pada kuesioner menunjukkan bahwa nilai signifikansi (*2-tailed*) kurang dari 0,05 untuk keseluruhan pernyataan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa semua butir pernyataan adalah valid.

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

No	Variabel	Alpha	Keterangan
1	Iklan	0,721	Reliabel
2	Keputusan Pembelian	0,847	Reliabel

Sedangkan koefisien alpha cronbach > 0,60, berarti kuesioner yang disebarkan terhadap konsumen adalah sah artinya pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan apa yang diukur oleh kuesioner tersebut, dan handal karena jawaban tiap responden dianggap konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.

2. Analisis Regresi Linear Sederhana

Perhitungan regresi linier sederhana digunakan untuk memprediksi besarnya hubungan antara variabel terikat (dependen) yaitu Keputusan Pembelian (Y), dengan variabel bebas (independen) yaitu Iklan (X). Hasil regresi linier sederhana dapat dilihat dibawah ini :

Tabel 3. Hasil Uji Regresi Sederhana

Model	Coefficients ^a			t	Sig.
	Unstandardized Coefficients				
	B	Std. Error			
1	(Constant)	1,430	0,315	4,546	0,000
	Iklan	0,343	0,128	2,678	0,009

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Dari hasil pengolahan data diperoleh koefisien regresi dari tabel diatas sebagai berikut :

$$\hat{Y} = 1,430 + 0,343 (X)$$

Dari hasil persamaan regresi linier sederhana diatas maka dapat diketahui bahwa :

- a. Nilai konstanta 1,43, artinya jika Iklan (X), bernilai nol, maka nilai Keputusan Pembelian (Y) 1,43.
- b. Koefisien regresi variabel Iklan (X) menunjukkan nilai positif yaitu 0,343. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Iklan (X) berpengaruh positif terhadap peningkatan Keputusan Pembelian (Y), artinya semakin tinggi tingkat Iklan (X₁) akan menyebabkan semakin meningkatnya pula Keputusan Pembelian (Y).

3. Pengujian Hipotesis

a. Uji Hipotesis t

Pengujian hipotesis ini untuk mengetahui apakah variabel independen (Iklan) berpengaruh sendiri-sendiri terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian)

Tabel 4. Hipotesis t
Coefficients^a

Model	Standardized Coefficients	t	Sig
	Beta		
1 (Constant)		4,546	0,000
1 Iklan	,262	2,678	0,009

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Dari hasil Uji t dari tabel 4 menunjukkan bahwa terdapat 1 variabel independen (X) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Y) yaitu variabel Iklan (X).

Untuk variabel Iklan (X₁) memiliki nilai signifikansi 0,009. Nilai Sig $t < 5\%$ (0,009 < 0,05). Dengan demikian pengujian Ho ditolak dan H_a diterima. Hal ini memperlihatkan bahwa Iklan (X) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Adapun besarnya pengaruh adalah sebesar 0,262.

4. Keterbatasan Penelitian

- a. Penelitian ini hanya terbatas pada Iklan Apartemen Meikarta. Diharapkan peneliti – peneliti berikutnya melakukan penelitian dengan iklan dan objek yang berbeda.
- b. Penelitian yang penulis lakukan terbatas pada Iklan untuk menilai Keputusan Pembelian.
- c. Sesuai dengan uji hipotesis di atas masih banyak variabel – variabel lain yang belum diteliti seperti harga, kualitas apartemen, lokasi dan masih banyak yang lainnya
- d. Teori yang penulis kaji terbatas pada 2 teori yang berasal dari penelitian para ahli, penambahan yang lebih lanjut

IV. PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai pengaruh Iklan terhadap Keputusan Pembelian Apartemen Merek, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Variabel Iklan mempunyai pengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian karena dari hasil uji hipotesis t nilai signifikansinya $0,009 < \text{sig. } 0,05$ dan besar pengaruhnya sebesar 0,262.

2. Saran - saran

- a. Menambahkan unsur komedi dalam iklan, agar iklan lebih menghibur dan lebih menarik untuk diperhatikan pemirsa.
- b. Menggunakan *endorser* yang berkecimpung dalam dunia kawula muda, populer dan *endorser* yang merupakan cerminan kaum muda yang trendi, optimis dan disukai oleh kaum muda karena sesuai dengan segmen yang dibidik oleh Lippo Group untuk Apartemen Meikarta. Tidak hanya sedang populer saja tetapi memiliki image positif di masyarakat, contohnya memilih *endorser* berprestasi yang jauh dari kasus baik rumah tangga, kriminal maupun masalah penyalahgunaan obat-obatan terlarang.
- c. Pada media elektronik frekuensi tayang pada *regular time* sebaiknya sebagian dialihkan pada *prime time*, sedangkan media cetak pada edisi hari sabtu dan minggu tidak dilewatkan untuk beriklan, lamanya durasi siaran lebih diperhatikan agar penonton dapat mengerti dengan jelas pesan yang disampaikan.
- d. Penelitian mendatang sebaiknya menggunakan subyek penelitian yang tidak hanya Apartemen Meikarta saja, untuk memungkinkan generalisasi hasil-hasil penelitian.
- e. Penelitian mendatang sebaiknya menambahkan variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen seperti harga, kualitas bangunan, dan lokasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Akdon, dan Riduwan. (2009). Aplikasi Statistika dan Metode Penelitian untuk Administrasi dan Manajemen. Bandung: Dewa Ruci.
- Alma, Buchari. (2011). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Arikunto, S. (2010). Prosedur penelitian: Suatu Pendekatan Praktik. (Edisi Revisi). Jakarta: Rineka Cipta.
- Durianto, Darmadi dan C. Liana. (2004). Analisis Efektivitas Iklan Televisi Softener Soft & Fresh di Jakarta dan Sekitarnya dengan Menggunakan Consumer Decision Model. Jurnal Ekonomi Perusahaan, Vol. 11, No. 1, 35-55.

- Durianto, Darmadi. (2011). Strategi Menaklukkan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Merek, Cetakan XX. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Indiarjo, Fidelis. (2006). Studi Mengenai Faktor Kekhawatiran dalam Proses Penyampaian Pesan Iklan. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. 5, No. 3, 243-268.
- Kerlinger. (2006). Asas-asas Penelitian Behavioral Edisi Ketiga. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. (2012). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2009). Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Kurniasih Budi. (2017, 02 September). Kota Baru Meikarta Mengadopsi Konsep Tata Kota New York. Diperoleh 23 November 2017, dari <http://properti.kompas.com/read/2017/09/02/132300521/kota-baru-meikarta-mengadopsi-konsep-tata-kota-new-york.html>.
- Lee, Monle dan Carla Johnson. 2007. Prinsip Prinsip Periklanan Dalam Perspektif Global. Diterjemahkan oleh Haris Munandar dan Dudi Priatna. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Rangkuti, Freddy. (2009). Strategi Iklan yang Kreatif dan Analisis Kasus *Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Shimp, T.A. (2010), *Advertising, promotion , & other aspects of Integrated Marketing Communication, 8th Edition*, South-Western, Cengage Learning.
- Sugiyono. (2012). Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung : Alfabeta.
- Juliansyah, Noor. (2012). Metodologi Penelitian Skripsi. Tesis. Disertasi dan Karya Ilmiah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Teodora Nirmala Fau, Dian Catriningrum, Faisal Rachman. (2017, 08 Desember). Pemasaran Membabi Buta ala Meikarta. Diperoleh dari <http://validnews.co/Pemasaran-Membabi-Buta-ala-Meikarta-KaEhS.html>.
- Tjiptono, Fandy. (2008). Strategi Bisnis Pemasaran. Yogyakarta : Andi.
- Wink. (2017, 05 September). Biografi dan Profil James Riady-Konglomerat Besar Indonesia. Diperoleh 27 November 2017, dari <https://www.biografiku.com/2017/03/biografi-dan-profil-mochtar-riady-pendiri-lippo-group.html>.

Pengawasan dan Pengendalian Kegiatan Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya Kementerian PUPR Tahun 2017 di Provinsi Kalimantan Barat

Ratih Setyo Rini
ASM BSI Jakarta
ratih.rsr@bsi.ac.id

ABSTRACT

The Government has conducted variety efforts to address the needs and problems of housing, among other things through the Self-help Housing Stimulant Assistance Program (known by its Indonesian acronym BSPS). BSPS encourage the community to be able to build the House or re-improvement the house being livable. Regional Management Consultant known KMW is responsible as supervisors so that the implementation of the activities of the BSPS in accordance with quantitative and also kuitatif target. This research is qualitative research conducted from March to December 2017 in West Kalimantan province. The data is obtained through a written report or an interview directly with the all parties involved in activities of the BSPS in West Kalimantan. The research found that monitoring and control functions has encouraged the activities of the BSPS in West Kalimantan was completed on time and get the House habitable as expected. Nevertheless some recommendations are made for improvements to the implementation of the activities as well as the monitoring process in the coming year.

Keywords: Pengawasan, Pengendalian, Perumahan, Swadaya

I. PENDAHULUAN

Salah satu kebutuhan pokok manusia selain pangan dan sandang adalah papan. Papan yang merupakan kebutuhan rumah setiap tahunnya semakin bertambah seiring pertambahan rumah tangga di Indonesia. Sebagai salah satu kebutuhan hidup, rumah telah menjadi hak dasar rakyat Indonesia. Pasal 28 H Amandemen UUD 1945, menyatakan bahwa “setiap warga negara berhak untuk mendapat tempat tinggal dan lingkungan hidup yang baik sehat”. Sebagai pelaksanaan amanat undang-undang dasar, pemerintah telah melakukan berbagai upaya untuk mengatasi kebutuhan dan permasalahan perumahan, salah satunya adalah mengadakan Program Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya (BSPS). Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat melalui Direktorat Jenderal Perumahan pada tahun 2017 telah melaksanakan Program BSPS di 34 provinsi di Indonesia.

BSPS adalah Bantuan pemerintah berupa stimulan bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) untuk meningkatkan keswadayaan dalam pembangunan / peningkatan kualitas rumah beserta prasarana, sarana dan utilitas umum. Menurut UU No 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, “Rumah Swadaya adalah rumah yang dibangun atas prakarsa dan upaya masyarakat”. Dengan demikian syarat dari Program BSPS adalah adanya keswadayaan masyarakat dalam pemenuhan rumah layak huni.

Salah satu ciri utama BSPS adalah adanya pemberdayaan masyarakat. Masyarakat dalam program BSPS adalah Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) yang diberikan bantuan oleh pemerintah agar dapat berdaya membangun atau meningkatkan kualitas rumahnya sehingga rumahnya menjadi layak huni dan memenuhi persyaratan lingkungan yang sehat.

Untuk mendukung pelaksanaan program BSPS, diperlukan sebuah tim yang berfungsi sebagai supervisor/pengawas dalam pelaksanaan kegiatan BSPS. Konsultan Manajemen Wilayah merupakan tim konsultan manajemen yang berfungsi sebagai supervisor/pengawas pelaksanaan BSPS. Fungsi pengawasan dan pengendalian dilakukan untuk mencari masukan sejak pembuatan perencanaan dan atau untuk perbaikan kebijakan pelaksanaan BSPS.

Fungsi pengawasan dan pengendalian dilakukan agar dana BSPS tersalurkan dan terlaksana pembangunan/peningkatan rumah yang dibangun secara swadaya oleh masyarakat secara tepat sasaran, tepat penggunaan, dan akuntabel.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Sujamto dalam Umam (2014:196) mengemukakan bahwa “Pengawasan adalah segala usaha atau kegiatan untuk mengetahui dan menilai pelaksanaan tugas atau kegiatan, apakah sesuai dengan semestinya atau tidak.” Menurut Manullang (2009:178) cara-cara

pengawasan yang dilakukan agar proses pengawasan berjalan dengan efektif yaitu sebagai berikut:

1. Peninjauan pribadi, (*personal inspection, personal observation*) adalah mengawasi dengan cara meninjau secara pribadi sehingga dapat dilihat pelaksanaan pekerjaan.
2. Pengawasan melalui laporan lisan, hampir mendekati cara pertama ialah pengawasan melalui *oral report*. Dengan cara ini, pengawasan dilakukan dengan mengumpulkan fakta-fakta melalui laporan lisan dari bawahan.
3. Pengawasan melalui laporan tertulis, Laporan tertulis (*written report*) merupakan suatu pertanggung jawaban kepada atasan mengenai pekerjaan yang dilaksanakannya sesuai dengan perintah dan tugas-tugas yang diberikan atasannya.
4. Pengawasan melalui laporan kepada hal-hal yang bersifat khusus, pengawasan yang berdasarkan kekecualian, atau *control by exception* adalah suatu sistem pengawasan di mana pengawasan itu ditujukan kepada soal-soal kekecualian. Jadi, pengawasan hanya dilakukan bila diterima laporan yang menunjukkan adanya peristiwa-peristiwa yang istimewa.

Dalam Bab VIII pasal 25 Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 13 Tahun 2016, disebutkan bahwa pengawasan dan pengendalian merupakan salah satu kegiatan dari pemantauan dan evaluasi pengawasan BSPS. Dilanjutkan dalam pasal 26, "Pengawasan dan pengendalian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) huruf a dilakukan oleh KPA/Kepala Satker dan PPK dalam rangka pencapaian target kinerja pelaksanaan BSPS. Ayat (2) Pengawasan dan pengendalian sebagaimana dimaksud pada ayat (1), PPK dapat menunjuk pihak ketiga."

Pihak ketiga yang dimaksud dalam pasal 25 ayat (2) adalah Konsultan Manajemen Wilayah. Dalam Kerangka Acuan Kerja BSPS 2017, disebutkan bahwa "tugas utama kegiatan Konsultan Manajemen Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya Tahun 2017 Wilayah II adalah untuk membantu dan mendukung Satuan Kerja Pengembangan Rumah Swadaya Strategis dan Direktorat Rumah Swadaya dalam melakukan tugas sosialisasi, pengawasan dan pengendalian, serta monitoring dan evaluasi atas kegiatan Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya (BSPS) sehingga tepat sasaran, tepat waktu, tepat penggunaan, sesuai prosedur dan akuntabel".

Lampiran Permen PUPR Nomor 13 Tahun 2016 menyebutkan bahwa "Pengawasan meliputi kegiatan pemantauan pelaksanaan konstruksi yang dilakukan antar sesama anggota kelompok untuk menumbuhkembangkan kegotongroyongan dan dalam rangka melaksanakan ketentuan BSPS"

Program BSPS merupakan salah satu program pemenuhan kebutuhan perumahan yang dilakukan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, pada Direktorat Jenderal Perumahan Rakyat. Tujuan pelaksanaan BSPS adalah (Permen PU 13/PRT/M/2016) "terbangunnya rumah yang layak huni oleh MBR yang didukung dengan prasarana, sarana, dan utilitas umum (PSU) sehingga menjadikan perumahan yang sehat, aman, serasi, dan teratur serta berkelanjutan".

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini diawali dengan dengan studi dokumentasi melalui pengumpulan data dengan mengambil data dari buku-buku tentang fungsi pengawasan dan pengendalian, dan dokumen pelaksanaan kegiatan BSPS, baik dokumen di tahun 2017 maupun dokumen sebelum tahun anggaran. Pengumpulan data dilakukan secara langsung saat pelaksanaan pengawasan dan pengendalian Kegiatan BSPS Tahun 2017, khususnya di Provinsi Kalimantan Barat. Untuk kebutuhan ini penulis juga melakukan wawancara dengan tanya jawab langsung dengan berbagai pihak pelaksana kegiatan BSPS tahun 2017 di Kota Pontianak dan Kabupaten Kubu Raya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program BSPS Tahun 2017 tersebar di seluruh wilayah Indonesia dengan target mencapai 110.000 unit rumah yang diharapkan mampu menyerap anggaran sebesar Rp1,9 trilyun. Setiap Masyarakat Penerima Bantuan (MBR) mendapatkan bantuan sebesar Rp15 juta hingga Rp30juta tergantung kondisi rumah dan jenis pembangunannya, apakah Pembangunan Baru (PB) atau Peningkatan Kualitas (PK).

Bantuan yang diberikan langsung kepada masyarakat tidak berupa uang tunai, melainkan berbentuk bahan bangunan. Untuk dapat menerima bantuan, kriteria MBR adalah sbb:

1. WNI yang sudah berkeluarga
2. Memiliki atau menguasai tanah
3. Belum memiliki rumah, atau menempati rumah satu-satunya dengan kondisi tidak layak huni
4. Belum pernah memperoleh BSPS dari pemerintah

5. Berpenghasilan sebanyak-banyaknya 30% di atas upah minimum provinsi
6. Diutamakan yang telah memiliki keswadayaan dan berencana membangun atau meningkatkan kualitas rumahnya
7. Bersedia membentuk kelompok paling banyak 20 orang
8. Bersedia membuat surat pernyataan

Untuk melaksanakan kegiatan BSPS, banyak pihak yang terlibat dan berperan, mulai pemerintah pusat, pemerintah provinsi, pemerintah kabupaten/kota, Kepala Satuan Kerja, Pejabat Pembuat Komitmen (PPK), Fasilitator, Masyarakat penerima BSPS, Toko/Penyedia bahan bangunan, dan Kepala Desa.

Meskipun demikian, dalam kegiatan BSPS, masyarakat adalah pelaku utama. Pada kegiatan pembangunan yang bertumpu pada kelompok masyarakat, masyarakat menjadi pelaku utama dan penentu, di mana semua keputusan dan tindakan pembangunan didasarkan pada aspirasi, kepentingan, kemampuan, dan upaya masyarakat, pemerintah bertindak sebagai fasilitator, katalisator, dan sekaligus sebagai pengawas dan pengendali pembangunan oleh kelompok, sedangkan swasta berfungsi sebagai pendukung usaha kelompok.

Dengan banyaknya pelaku yang terlibat di dalam kegiatan BSPS, maka keberhasilan kegiatan sangat ditentukan oleh koordinasi dan komunikasi yang baik. Kesepahaman antar pelaku mutlak diperlukan untuk kerjasama yang baik. Di sinilah diperlukan adanya fungsi pengawasan dan pengendalian, apakah proses yang dilakukan di lokasi BSPS dapat dijalankan dan dikoordinasikan dengan baik. Melalui pengawasan dapat segera diperoleh hambatan yang menyebabkan kegiatan berjalan lambat ataupun bahkan terhenti. Melalui pengendalian, kegiatan dapat diarahkan agar berjalan sesuai dengan ritme dan rambu-rambu aturan yang telah ditetapkan dalam program BSPS.

Pemantauan dan Evaluasi dilakukan oleh Direktorat Jenderal Penyediaan Perumahan, pemerintah provinsi, dan/atau pemerintah kabupaten/kota secara berjenjang. Pemantauan dan evaluasi pelaksanaan BSPS meliputi kegiatan:

1. Pengawasan dan Pengendalian.
Pengawasan dan pengendalian dilakukan oleh KPA/Kepala Satker dan PPK dalam rangka pencapaian target kinerja pelaksanaan BSPS dan bisa menunjuk pihak ketiga. Dalam hal ini Konsultan Manajemen Wilayah
2. Evaluasi, yang dilakukan oleh Dirjen.

Fungsi pengawasan dan pengendalian kegiatan BSPS Tahun 2017 secara khusus dilaksanakan oleh Konsultan Konsultan Manajemen Wilayah (KMW) Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya (BSPS) Tahun 2017. Tujuan pengawasan dan pengendalian adalah melaksanakan dan memastikan berjalannya proses penyiapan, pendampingan, pengawasan, dan pengendalian kegiatan pembangunan baru / peningkatan kualitas melalui kegiatan BSPS.

Secara khusus, pelaksanaan kegiatan BSPS di Provinsi Kalimantan Barat dilakukan oleh KMW II, yaitu Konsultan Manajemen Wilayah yang melaksanakan kegiatan pendampingan dan supervisi di wilayah Indonesia Timur. Kegiatan BSPS Tahun 2017 di Provinsi Kalimantan Barat dilaksanakan oleh Satuan Kerja Pusat dan Satuan Kerja Daerah (SNVT). Penelitian ini dilaksanakan di lokasi BSPS Satker Pusat, yaitu di 2 (dua) kabupaten/kota: Kota Pontianak dan Kabupaten Kubu Raya.

Kegiatan BSPS di Kota Pontianak dilaksanakan untuk Peningkatan Kualitas (PK) sebanyak 268 rumah. PK adalah melakukan rehab atau memperbaiki rumah yang sudah ada. Kegiatan BSPS di Kabupaten Kubu Raya dilaksanakan untuk Pembangunan Baru (PB) sebanyak 78 rumah. PB adalah mulai melakukan pembangunan rumah dari awal, di mana penerima bantuan harus sudah memiliki keswadayaan berupa tanah dan pondasi.

Kegiatan pengawasan dan pengendalian dilakukan dengan 2 (dua) metode, yaitu pengawasan langsung (*direct control*) dan pengawasan tidak langsung (*indirect control*). Pengawasan langsung dilakukan oleh KMW dengan terjun langsung ke lokasi pembangunan perumahan di Kabupaten Kubu Raya dan Kota Pontianak. Sementara pengawasan tidak langsung dilakukan melalui laporan yang diberikan Koordinator Fasilitator setiap bulan.

Sesuai dengan Kerangka Acuan Kerja KMW II BSPS Tahun 2017, obyek dari pengawasan dan pengendalian pelaksanaan pendampingan fasilitator kepada kelompok penerima bantuan:

1. Pembentukan kelompok penerima bantuan;
2. Identifikasi kebutuhan perbaikan dan pembangunan rumah;
3. Penyusunan Rencana Penggunaan Dana;
4. Penyusunan Daftar Rencana Pembelian Bahan Bangunan Tahap I dan II;
5. Penyusunan berkas BSPS;
6. Pembangunan/peningkatan kualitas rumah; dan

7. Pelaporan progres pembangunan/peningkatan kualitas rumah oleh penerima bantuan 30% dan 100%.

Melalui pengawasan dan pengendalian pada beberapa tahapan pelaksanaan BSPS di atas, diharapkan mampu menjamin terlaksananya kegiatan BSPS sesuai dengan ketentuan dan mekanisme yang ada. Pengawasan dan pengendalian dilakukan dengan melakukan serangkaian pemeriksaan terhadap tahapan kegiatan yang berjalan, mencatat kemajuan, mencari kendala untuk kemudian dilakukan penyesuaian di lapangan, yang tetap harus mengacu pada ketentuan peraturan yang berlaku.

Persiapan Pengawasan dan Pengendalian

Untuk dapat melakukan pengawasan, baik langsung dan tidak langsung, KMW 2 melakukan persiapan dengan berkoordinasi dengan pelaksana BSPS di Provinsi Kalimantan Barat. Koordinasi dilakukan dengan mengunjungi Kabupaten Kubu Raya dan Kota Pontianak setelah sebelumnya dilakukan pelatihan untuk para pelaksana BSPS di daerah, di mana dalam pelatihan tersebut disampaikan materi tentang fungsi pengawasan dan pengendalian yang menjadi tugas dan fungsi KMW 2. Pelatihan dilaksanakan pada 29-31 Maret 2017 di Hotel Orchard Gajah Mada Pontianak. Koordinasi tahap awal sangat penting untuk menyamakan pemahaman pelaksanaan BSPS di daerah tentang sistem penyelenggaraan BSPS tahun 2017, termasuk untuk kelancaran proses-proses pengawasan dan pengendalian yang akan dilakukan ke depannya.

Perkenalan dan koordinasi untuk BSPS Provinsi Kalimantan Barat dilakukan kepada para pelaksana BSPS, yaitu:

Tabel 1. Pelaku Kegiatan BSPS 2017 di Kalimantan Barat

No.	Pelaksana:	Wilayah	
		Kota Pontianak	Kabupaten Kubu Raya
1	Tim Teknis		Juni Wardana
2	Kordinator Fasilitator	Wahyu Purwanto	Wahyu Purwanto
3	Tenaga Fasilitator Lapangan	1. Romi 2. Amelia 3. Abdullah 4. Taufan 5. Ali Sabah	1. Riki H 2. M. Reza
4	Bank Penyalur	Bank Tabungan Negara (BTN)	Bank Tabungan Negara (BTN)

Sumber: Laporan Bulanan I Konsultan Manajemen BSPS Tahun 2017 Wilayah II

Dalam kunjungan pertama tersebut secara umum diperoleh pemahaman yang sama dari semua pelaksana BSPS baik di tingkat provinsi dan kab/kota. Pada perjalanan dinas I tidak ditemui kendala yang berarti dalam melakukan koordinasi dengan pelaksana BSPS. Koordinasi dan kesepahaman dengan pemangku kepentingan di Pusat dan Daerah dapat menciptakan hubungan kerja yang harmonis dan saling memberikan informasi.

Sarana dan Prasarana Pengawasan dan Pengendalian Kegiatan BSPS Tahun 2017

Untuk dapat melakukan fungsinya dalam pengawasan dan pengendalian Kegiatan BSPS Tahun 2017, KMW II difasilitasi oleh beberapa hal sbb:

1. Perjalanan Dinas ke Provinsi, dilanjutkan ke Kabupaten, sampai ke lokasi pelaksanaan BSPS. Melalui kunjungan lapangan dapat diperoleh kondisi sesungguhnya, melakukan cross check antara laporan rutin Koordinator Fasilitator dan TFL (Laporan Pengawasan dan Pengendalian KMW II Tahun 2017 Wilayah II)
2. Format laporan yang dibuat oleh KMW II dan harus diisi dan dikirimkan oleh Koordinator Fasilitator setiap bulan, bersamaan dengan Format laporan TFL. Laporan yang dikirimkan juga menjadi alat pengendali, sebagai syarat penggajian Koordinator Fasilitator dan TFL.
3. Sistem Informasi Manajemen, adalah sebuah system di mana pelaporan dapat dilakukan secara langsung, dengan cepat karena dapat diakses di seluruh wilayah Indonesia, khususnya yang terfasilitasi dengan internet. Progress yang ada dalam SIM secara rutin dicross check dengan laporan manual.

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Pengawasan dan Pengendalian

Pengawasan dan pengendalian secara langsung dilakukan melalui perjalanan dinas yang terbagi ke dalam 5 kali perjalanan dinas. Perjalanan Dinas I (Pertama), dilaksanakan awal Maret 2017 sebagai persiapan pengawasan dan pengendalian. Dalam perjalanan Dinas pertama tidak ditemukan kendala berarti.

Perjalanan Dinas II (kedua), dilaksanakan April sampai Mei, dimaksudkan untuk memantau proses sosialisasi dan rembuk warga. Berdasarkan hasil kunjungan lapangan, tidak ditemukan kendala berarti pada tahap sosialisasi dan rembuk warga. Hal ini karena koordinasi dan komunikasi yang intens, baik dengan Korfaswil selaku kepanjangan KMW II di daerah, dan juga dengan tim teknis, kegiatan sosialisasi dan rembuk warga berjalan sesuai dengan target waktu dan target hasil yang

ditetapkan. Warga MBR memahami kegiatan BSPS dan bersedia untuk ikut berpartisipasi sebagai penerima bantuan BSPS. Tetapi perhatian secara khusus diberikan ke Kota Pontianak, karena satu lokasi di Kelurahan Dalam Bugis masuk ke dalam wilayah kumuh. Secara sosiologis diperlukan pendekatan khusus dan kehati-hatian dalam pelaksanaan kegiatan BSPS di Kelurahan Dalam Bugis. Tenaga Fasilitator Lapangan (TFL) yang bertugas di Dalam Bugis adalah TFL baru, namun demikian didukung oleh Koordinator Fasilitator dan TFL lain yang senior. Waktu pendampingan di daerah Dalam Bugis hanya bisa dilakukan pagi menjelang siang hari. Tidak ada pendampingan yang bias dilakukan di setelah pukul 15.00. Lokasi yang rawan premanisasi juga diwaspadai saat pengawasan melalui kunjungan lapangan. Apabila waktu kedatangan KMW sudah sore, tidak direkomendasikan untuk melakukan kunjungan ke Dalam Bugis. Walau demikian, berkat komitmen dan pendekatan tim teknis serta TFL, masyarakat menerima dengan baik kehadiran program BSPS dan berkomitmen melaksanakan peningkatan kualitas rumahnya.

Perjalanan Dinas ke-3 (ketiga), dilaksanakan Juli sampai Agustus 2018, dimaksudkan untuk pengawasan dan pengendalian untuk monitoring laporan progress 30% untuk pelaksanaan. Hasil kunjungan lapangan di Kabupaten Kubu Raya, menemukan kesesuaian antara laporan bulanan tertulis dengan kondisi di lapangan. Progress di Kubu Raya secara umum baik, tetapi ada 1 rumah yang progress sangat rendah, karena penerima pantuan berusia lanjut. Sebelumnya keluarga penerima bantuan, yaitu keponakan penerima bantuan bersedia membantu swadaya membangun rumah, tetapi setelah menerima bantuan, tidak mau membantu pamannya yang lanjut usia. Akibatnya rumah yang seharusnya sudah dibangun belum dimulai dan bahan bangunan yang dikirim terbengkalai. Selain alasan lanjut usia, Ketua Kelompok Penerima Bantuan (KPB) mempermasalahkan material yang dikirim salah sehingga harus diganti-ganti. KMW II mendatangi Toko bangunan untuk klarifikasi permasalahan kesalahan pengiriman bahan bangunan. Setelah pertemuan dengan Tim Teknis, Koordinator, dan TFL bersama pemilik took bangunan, ternyata tidak ada pengirimam/*dropping* material yang salah. Mengatasi hal ini KMW kembali mendatangi KPB untuk segera melaksanakan pembangunan fisik melalui gotong royong membantu PB yang lanjut usia.

Pada pengawasan dan pengendalian kali ini KMW menemukan banyak sekali rumah yang dibangun dengan cara gotong royong baik di Desa Punggur Besar maupun Desa Punggur Kecil. Karena itu KMW meminta TFL bekerjasama dengan Ketua KPB untuk mendorong gotong royong membangun rumah PB yang usia lanjut.

Permasalahan lain di Kab. Kubu Raya terdapat unit rumah yang kelebihan kayu 15 batang tetapi kekurangan kawat, meminta ijin penukaran bahan bangunan tersebut. Terhadap hal tersebut KMW meminta TFL menyusun ulang kebutuhan dan merivis Rancangan Anggaran Biaya (RAB). KMW juga berkomunikasi dengan Toko Bangunan dan pihak Toko Bangunan tidak mempermasalahkan apabila ada material yang ingin ditukar.

Masalah yang ditemui saat kunjungan lapangan ke Kabupaten Kubu Raya seperti ini biasa terjadi pada program pemberdayaan yang melibatkan masyarakat. Banyaknya pelaku kegiatan BSPS rentan mengalami disharmonisasi akibat saling tuduh dan mencari pembenaran terhadap kesalahan masing-masing pelaku. Untuk itu pengawasan harus dilakukan secara rutin dan intens, terutama pada rumah-rumah yang belum memenuhi target pembangunan.

Perjalanan Dinas ke-4 (keempat), dilaksanakan Minggu I September s.d. Minggu IV Oktober, dimaksudkan untuk pengawasan dan pengendalian, khususnya monitoring dan menyelesaikan masalah. Pada proses pembangunan fisik ditemui banyak kendala yang memerlukan strategi khusus. Untuk inilah perjalanan dinas ke-4 (keempat) dilakukan agar proses pembangunan tidak terhambat ataupun terlambat. Pada periode ini progress pembangunan di Kota Pontianak dan di Kabupaten Kubu Raya semakin bagus.

Perjalanan Dinas ke-5, dilaksanakan Minggu I November s.d. Minggu III Desember, dimaksudkan untuk melakukan pengawasan akhir sekaligus melihat secara langsung apakah kegiatan pembangunan rumah di Kabupaten Kubu Raya dan Kota Pontianak telah selesai.

Untuk memperoleh pandangan yang lebih komprehensif tentang pelaksanaan kegiatan BSPS di provinsi Kalimantan Barat, dan mendapatkan masukan yang lebih baik untuk pelaksanaan kegiatan tahun berikutnya, selain melakukan pengawasan terakhir, dilakukan juga Rapat

Evaluasi yang diadakan di Hotel Harris Pontianak pada 13-14 Desember 2017

Hasil dari kegiatan Rapat Evaluasi dan Penyempurnaan Data Base SIM 2017 adalah sbb:

1. Mempercepat dan menyelesaikan proses input SIM BPS, khususnya daerah yang telah selesai pembangunan fisik 100%, yaitu Kota Pontianak dan Kabupaten Kubu Raya. Pada penyempurnaan data base SIM juga dilakukan koreksi secara bersama melalui photo rumah yang sudah di input ke dalam SIM dan dilakukan evaluasi serta perbaikan photo yang salah. Beberapa kesalahan dalam input photo adalah kesalahan input photo rumah atas nama penerima bantuan tidak sesuai dengan nama yang bersangkutan. Tetapi rumah orang lain. Selain itu masih ada photo rumah yang belum selesai pembangunan rumahnya. Semua kesalahan input photo sudah diperbaiki.
2. Mendapatkan input/masukan untuk proses di BTN, sebagai perbaikan proses pelaksanaan BPS 2018. Salah satunya adalah permintaan BTN agar BTN pusat memiliki system untuk mempercepat proses pencairan dana ke rekening took bangunan
3. Menyelesaikan dokumen administrasi berupa Laporan Penggunaan Dana (LPD) 2

Tabel 2. Progress Pembangunan Rumah Kegiatan BPS Tahun 2017

Kabupaten/Kota	Kecamatan	Kelurahan/Desa	Jumlah Rumah	Pelaksanaan Fisik		
				0%	30 %	100 %
1	Kota Pontianak	2	5	268	268	268
		1	Pontianak Timur	1	53	53
			Banjar Serasan	2	84	84
			Dalam Bugis	3	35	35
			Tambelan sampit	4	50	50
			Tanjung Hilir	2	46	46
		2	Pontianak Utara	1	46	46
2	Kab. Kubu Raya	1	3	78	78	78
		1	Sungai Kakap	1	30	30
			Punggur Besar	2	20	20
			Punggur Kecil	3	28	28
			Sungai Kakap	28	28	28

Sumber: Laporan Akhir Konsultan Manajemen BPS Tahun 2017 Wilayah II

Walaupun progress telah selesai 100%, selama KMW II melakukan fungsi pengawasan dan dan pengendalian, ditemukan hal-hal yang menjadi masalah dan kendala dalam pelaksanaan kegiatan BPS 2017 di Provinsi Kalimantan Barat. Beberapa permasalahan yang secara umum terjadi di hampir semua lokasi adalah sbb:

1. Kayu. Secara umum di lokasi BPS mengalami kelambatan pembangunan rumah kaena masalah kayu. Sumber kayu di lokasi langka dan harus mencari keluar kabupaten. Hal ini sangat menghambat proses pembangunan rumah BPS.
2. Komunikasi. Beberapa TFL ada yang kurang koordinasi dan komunikasi. Walaupun KMW sudah menjembatani dengan langsung melakukan komunikasi dengan TFL, tetapi hal ini patut menjadi catatan untuk perbaikan dalam proses pembekalan/pelatihan TFL mendatang tentang pentingnya komunikasi dan koordinasi, karena kegiatan BPS melibatkan banyak pihak yang membutuhkan koordinasi dan komunikasi secara intens.
3. Luas Rumah. Salah satu yang memperlambat penyelesaian adalah adanya Penerima Bantuan yang membangun rumah lebih besar dari swadaya yang dimilikinya. Kurang cermatnya Penerima Bantuan menghitung kemampuan memperlambat penyelesaian fisik.
4. Perubahan Peningkatan Kualitas (PK) menjadi Pembangunan Baru (PB). Peruntukan rumah yang seharusnya PK tapi dirubah oleh PB menjadi PB. Alasannya karena rumah awal sudah sangat tidak layak huni dan secara

konstruksi tidak dapat diperbaiki. Akibatnya nominal yang seharusnya hanya untuk Peningkatan Kualitas (PK) atau rehab, harus digunakan untuk Pembangunan Baru (PB). Beberapa rumah belum selesai karena penerima bantuan masih harus mencari uang swadaya guna menyelesaikan pembangunan. Namun di Provinsi Kalimantan Barat, semua pembangunan rumah sudah selesai pada Desember 2017.

5. Konstruksi. Saat evaluasi masih terdapat photo rumah yang secara konstruksi tidak benar. Penggunaan material yang salah juga terjadi. Beberapa diantaranya adalah kurang pemahannya TFL akan konstruksi yang benar, namun ada juga dari masyarakat yang memaksakan diri mengikuti kebiasaan yang sudah ada. Dalam proses pengawasan dan pengendalian, kesalahan konstruksi telah menjadi perhatian dan KMW tetap meminta untuk perbaikan.

V. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian tentang Pengawasan dan pengendalian dalam pelaksanaan kegiatan BSPS Tahun 2017, dapat ditarik kesimpulan sbb:

1. Sampai akhir pelaksanaan BSPS pada bulan Desember 2017 di Provinsi Kalimantan Barat, yaitu di Kabupaten Kubu Raya dan Kota Pontianak, pelaksanaan BSPS telah mencapai 100%
2. Selesaiannya kegiatan pembangunan rumah di Provinsi Kalimantan Barat secara tepat waktu, tepat sasaran, dan tepat penggunaan, karena koordinasi dan komunikasi yang baik antara pelaksana BSPS di daerah, yaitu Tim teknis, Koordinator Fasilitator, Tenaga Fasilitator Lapangan, Bank Tabungan Negara, dan masyarakat itu sendiri
3. Semua TFL daerah yang sudah menyelesaikan pembangunan rumah 100% juga sudah menyelesaikan laporan administrasi (LPD 1 dan LPD 2) serta telah menerima gaji terakhir.

Sedangkan saran yang dapat dilakukan terhadap pelaksanaan BSPS untuk tahun mendatang adalah:

1. Penggunaan bahan kayu agar diganti bahan lain. Hal ini karena sebagian besar sumber kayu sulit diperoleh di daerah asal. Pelaksanaan progress banyak yang terhambat karena kayu. Tim Teknis, Koordinator Fasilitator, dan TFL agar dapat memberikan pengertian kepada masyarakat untuk mengganti material kayu dengan bahan lain.
2. Lokasi penerima bantuan agar tidak berjauhan agar rentang kendali TFL tidak besar yang dapat menyulitkan koordinasi dan pendampingan pelaksanaan
3. Satu TFL secara ideal mendampingi maksimal 50 penerima bantuan
4. BTN agar konsisten ikut dalam pelatihan TFL. Proses pencairan adalah salah satu tahapan krusial sehingga jangan sampai TFL masih kebingungan dan melakukan kesalahan dalam rangkaian proses pencairan dana
5. Rapat Evaluasi agar diadakan dua (2) kali, yang dapat digunakan sebagai ajang penyelesaian permasalahan maupun wadah berbagi ilmu dan praktik pelaksanaan yang lebih baik antar daerah
6. Dalam pelaksanaan Peningkatan Kualitas (PK) agar konsisten dilaksanakan sebagai PK dan tidak direkomendasikan diganti sebagai Pembangunan Baru (PB).

DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. 2017. Kerangka Acuan Kerja Konsultan Manajemen BSPS Tahun 2017 Wilayah II. Jakarta: Satker Pengembangan Rumah Swadaya
- Manullang, M. 2009. Dasar-Dasar Manajemen. Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- PT Amythas. 2017. Laporan Akhir Konsultan Manajemen BSPS Tahun 2017 Wilayah II
- PT Amythas. 2017. Laporan Pengawasan dan Pengendalian Konsultan Manajemen BSPS Tahun 2017 Wilayah II
- Republik Indonesia. Undang-Undang Dasar 1945
- Republik Indonesia. Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.
- Republik Indonesia. Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 13 Tahun 2016 tentang Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya
- Umam, Khaerul. 2014. Manajemen Perkantoran. Bandung: CV Pustaka Setia

PROSES PENJUALAN DAN PENGIRIMAN BARANG KEPADA PELANGGAN PADA CV MAKEINDO JAKARTA

Sederhana Sembiring¹, Syukron Sazly², Kripton Ovitian³

¹Akademi Sekretari dan Manajemen BSI Jakarta
Jl. Jatiwaringin Raya 18 Jakarta Timur
e-mail: sederhana.shb@bsi.ac.id

²Akademi Sekretari dan Manajemen BSI Jakarta
Jl. Jatiwaringin Raya 18 Jakarta Timur
e-mail: syukron.szy@bsi.ac.id

³ Akademi Sekretari dan Manajemen BSI Jakarta
Jl. Jatiwaringin Raya 18 Jakarta Timur
e-mail: canety_lx@yahoo.com

Abstract – Proses penjualan dan pengiriman barang merupakan hal-hal yang harus mendapat perhatian khusus, karena kedua proses ini langsung bersentuhan dengan pelanggan. Jika proses penjualan dan pengiriman barang sesuai dengan permintaan pelanggan, maka hal tersebut akan memuaskan pelanggan. Dengan demikian, pelanggan diharapkan melakukan pembelian ulang, yang akhirnya meningkatkan jumlah penjualan perusahaan. Dalam kaitannya dengan proses penjualan dan pengiriman barang tersebut, penulis melakukan sebuah penelitian dengan judul Proses Penjualan dan Pengiriman Barang Kepada Pelanggan Pada CV Makeindo Jakarta. Penelitian ini difokuskan pada proses penjualan dan pengiriman barang oleh CV Makeindo keadaan Maret – Oktober 2017. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya data yang diperoleh dianalisis dengan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian adalah proses penjualan dan pengiriman barang kepada pelanggan pada CV Makeindo Jakarta pada periode Agustus - Oktober 2017 sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari proses penjualan dan pengiriman barang yang efisien dan efektif serta jumlah penjualan barang di CV Makeindo Jakarta pada periode Agustus - Oktober 2017 lebih banyak dari periode Maret – Juli 2017.

Kata Kunci: Penjualan barang , Pengiriman Barang, Pelanggan

I. PENDAHULUAN

Saat ini dunia usaha harus memperhatikan kebutuhan pelanggan, baik dari sisi kualitas barang atau jasa yang ditawarkan maupun pelayanannya. Setiap perusahaan berkompetisi memberi pelayanan yang terbaik pada pelanggan. Akibatnya diantara perusahaan terjadi situasi persaingan yang semakin ketat dalam memberikan pelayanan.

CV Makeindo yang didirikan pada 5 September 2013 adalah sebuah perusahaan distributor utama dari PT Ajinomoto Sales Indonesia yang menjual produk bumbu penyedap dari Ajinomoto. CV. Makeindo berlokasi di Pergudangan Green Sedayu Bizpark Daan Mogot KM 18 Blok DM 15 No 7 Kalideres Jakarta Barat. Adapun wilayah pendistribusian produk Ajinomoto oleh CV. Makeindo meliputi Jakarta, Bogor Depok, Tangerang, Bekasi (Jabodetabek).

Adapun data penjualan barang pada CV Makeindo periode Maret–Oktober 2017 seperti yang ditampilkan pada tabel 1.

Tabel 1 Jumlah Penjualan Barang
Periode Maret–Oktober 2017

No	Bulan	Tonase (Ton)	(Rupiah)
1	Maret 2017	79.208	2.553.684.800
2	April 2017	65.388	2.184.483.600
3	Mei 2017	85.764	2.745.307.200
4	Juni 2017	58.412	1.893.675.200
5	Juli 2017	88.424	2.839.289.600
6	Agustus 2017	96.932	3.138.334.400
7	September 2017	79.998	2.543.128.000
8	Oktober 2017	84.293	2.653.506.600
Total		638.419	20.551.409.400

Sumber : CV Makeindo Jakarta (2017)

Dari data diatas dapat dilihat bahwa, jumlah penjualan barang pada CV Makeindo mengalami naik turun setiap bulannya, namun CV Makeindo Jakarta mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Untuk menghadapi persaingan yang sangat ketat, CV Makeindo harus merebut pasar dengan menerapkan manajemen yang efektif dan efisien, mulai dari pengadaan, penyimpanan, penjualan, distribusi, pengiriman bahkan layanan purna jual.

Berdasarkan uraian diatas penulis membuat sebuah penelitian tentang proses penjualan dan pengiriman barang pada CV Makeindo Jakarta dengan judul "Proses Penjualan dan Pengiriman Barang Kepada Pelanggan Pada CV Makeindo Jakarta".

Berikut adalah beberapa pengertian yang ada kaitannya dengan judul penelitian ini, antara lain :

1. Tujuan penjualan adalah meningkatkan pertumbuhan penjualan, memperoleh laba, memperoleh pangsa pasar dan arus kas (Swastha, 2014).
2. Pengiriman merupakan proses yang berhubungan dengan pelaksanaan manajemen pesanan pelanggan dan kegiatan pemenuhan pesanan (Paul, 2014).

II. TINJAUAN PUSTAKA

Adapun informasi tentang produk bumbu yang dijual CV Makeindo adalah sebagai berikut :

1. Ajiplus

Ajiplus adalah bahan tambahan pangan dengan bahan utama Monosodium Glutamat (MSG), sodium *inosinat* dan *sodium guanilat* yang berfungsi sebagai penguat rasa *umami* (gurih) yang mempunyai 3 kali kegurihan dibanding MSG biasa, kaya rasa dan tahan lama. Kelebihan *ajiplus* terletak pada kombinasi MSG dan *Nukleotide*. Kombinasi ini menghasilkan sinergi rasa *umami* (gurih) yang lebih kuat, kaya rasa dan tahan lama.

Keistimewaan:

- a. Partikel homogen sehingga mudah menempel merata untuk olahan bumbu tabur dan mudah larut merata.
- b. Rasa *umami* (gurih) 3 kali lebih dari MSG biasa sehingga lebih enak
- c. Dengan pemakaian 1/3 dari dosis MSG akan lebih menghemat biaya
- d. Rasa gurih yang terasa *mouthfull* (penuh di mulut)
- e. Rasa gurih lebih panjang intensitas waktunya (*longlasting*)

Karakteristik:

- a. Berbentuk kristal halus
- b. Berwarna putih alami

- c. Tidak berbau
- d. Kemasan 1 Kg x 20 / Karton
- e. Umur simpan 5 (lima) tahun

Komposisi:

Penguat rasa (*mononatrium glutamat*, *dinatrium inosinat* dan *dinatrium guanilat*).

MSG lain memiliki karakter gurih di depan, persepsi lebih gurih (awal–tengah–hilang). Sedangkan *ajiplus* memiliki karakter gurih awal belum terasa, muncul ditengah, kegurihan tahan lama (tengah–akhir–lama).

Ajiplus sangat cocok untuk campuran bumbu adonan seperti kerupuk, bakso, sosis, nugget, dan lain-lain. Bumbu tabur seperti balado makaroni, keripik dan lain sebagainya.

2. Ajiplus Ekicho

Ajiplus Ekicho adalah bahan tambahan pangan dengan bahan kunci MSG dan *sodium inosinat* yang berfungsi sebagai penguat rasa *umami* (gurih) yang mempunyai 3 kali kegurihan dibanding MSG biasa. Lebih stabil pada penyimpanan bumbu cair atau pasta, kaya rasa dan lama.

Keistimewaan:

- a. Peningkatan kualitas
Rasa *umami* (gurih) lebih kuat dan tahan lama (*longlasting*) serta *mouthfull* (penuh dimulut) sehingga meningkatkan rasa olahan produk.
- b. Aplikasi penghematan biaya
Penggunaan hanya 1/3 dari dosis MSG biasa sehingga dapat menghemat biaya produksi.
- c. Stabilitas rasa *umami* (gurih)
Rasa *umami* (gurih) pada produk dengan penambahan *Ajiplus Ekicho* lebih stabil selama proses pemanasan dan dalam masa penyimpanan.

Karakteristik:

- a. Berbentuk kristal halus
- b. Warna putih alami
- c. Tidak berbau
- d. Kemasan 1 Kg x 20 / Karton
- e. Umur simpan 5 (lima) tahun

Komposisi:

Penguat rasa (*mononatrium glutamate* dan *dinatrium inosinat*)

Ajiplus Ekicho cocok digunakan pada olahan bumbu cair atau pasta. Seperti kecap, saos, bumbu tradisional, sarden, petis, dan lain-lain.

3. Amamiplus

Amamiplus adalah sediaan pemanis dengan kekuatan manis 10 kali dari gula, memiliki profil yang panjang dan lezat tanpa rasa akhir pahit, serta dapat mengharmonisasikan dan menguatkan rasa secara keseluruhan.

Keistimewaan:

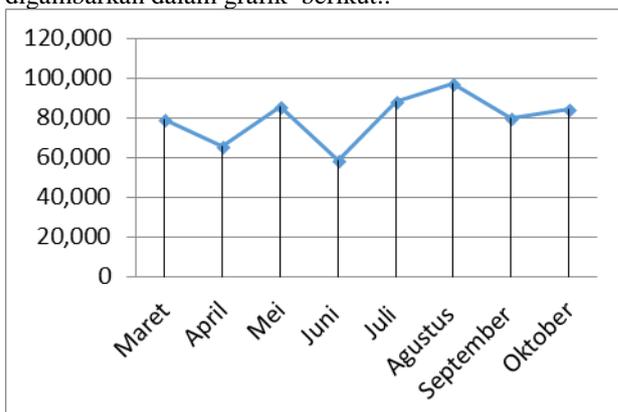
- a. Lebih manis

- Memberikan kemanisan 10 kali atau lebih kuat dari gula alami
- Profil rasa seperti gula
Rasa manis gula yang berlipat ganda tetapi tidak meninggalkan rasa pahit, getir atau gatal dimulut dan tenggorokan.
 - Penguat sensasi rasa
Menguatkan sensasi rasa alami secara keseluruhan dalam olahan makanan.
 - Pengharmonis rasa produk
Menyeraskan rasa bumbu secara menyeluruh yang ada dalam produk olahan makanan.
 - Ekonomis atau *cost down*, harganya separuh dari harga gula dan untuk bumbu tabur tidak memerlukan biaya penghalusan.
- Amamiplus* cocok untuk olahan bumbu luar *snack potato*, makaroni rasa balado, keripik ayam bawang, mie lidi. Sedangkan bumbu dalam untuk kerupuk mawar, pilus kerupuk bawang, dan lain-lain.
- Karakteristik:
- Warna putih alami
 - Berbentuk bubuk
 - Umur simpan 12 bulan
 - Jenis kemasan aluminium foil
 - Ukuran kemasan 1 Kg x 12 / karton
- Komposisi:
Gula, pemanis buatan *aspartam*, pemanis buatan *asesulfam*
4. *Dashiplus*
Dashiplus adalah bumbu ekstrak daging yang terbuat dari daging pilihan dan rempah pilihan. Kata "*Dashi*" diambil dari bahasa Jepang yang berarti "Kaldu".
Varian produk *dashiplus*:
- Dashiplus* rasa ayam
Karakteristik:
 - Kategori bumbu ekstrak daging ayam
 - Berwarna kuning muda
 - Berbentuk bubuk
 - Beraroma kaldu ayam
 - Umur simpan 12 bulan
 - Jenis kemasan aluminium foil
 - Ukuran kemasan 1 Kg X 12 pack / kartonKomposisi:
Garam, gula, penguat rasa (*mononatrium glutamat*, *dinatrium ribonukleotida*), ekstrak daging ayam, perisa sintetis (daging ayam, lada, bawang merah), lemak ayam, bawang putih, bawang merah, protein kedelai terhidrolisa, kunyit.
 - Dashiplus* rasa sapi
Karakteristik:
 - Kategori bumbu ekstrak daging sapi
 - Berwarna coklat muda
 - Berbentuk bubuk
 - Umur simpan 12 bulan
 - Jenis kemasan aluminium foil
- Ukuran kemasan 1 Kg x 12 / Karton
Komposisi:
Garam, penguat rasa (*mononatrium glutamat*, *dinatrium inosinat* dan *dinatrium guanilat*), gula, ekstrak daging sapi, perisa identik alami (daging sapi, pala), merica, bawang putih, rempah-rempah, protein kedelai terhidrolisa, pewarna karamel, bawang merah, bumbu.
Dashiplus cocok untuk olahan daging seperti bakso, sosis, nugget, *snack* balado, ayam bawang sapi jeruk dan lain-lain.
5. *Ebiplus*
Ebiplus adalah bumbu untuk produksi olahan makanan rasa dan aroma udang dan bubuk udang yang berfungsi memberikan rasa gurih kuat, menguatkan rasa dan aroma udang serta bahan alami dan mengharmonisasi rasa keseluruhan. Cocok untuk olahan kerupuk mawar, kerupuk udang, kerupuk buburan dan lain-lain.
Keistimewaan:
- Udang
Memberikan rasa dan aroma udang yang kuat
 - Kokumi* (lezat)
Menguatkan rasa bumbu rempah secara menyeluruh sehingga produk olahan makanan terasa harmonis dan seimbang.
 - Masking*
Menutup rasa dan aroma yang tidak diinginkan
 - Umami* (gurih)
Memberikan rasa gurih yang berkepanjangan (*long lasting*) dan bulat (*mouthfull*).
- Karakteristik:
- Warna coklat muda (tidak mempengaruhi warna produk makanan)
 - Berbentuk bubuk
 - Aroma udang segar
 - Umur simpan 12 bulan
 - Ukuran kemasan 1 Kg x 12 / karton
 - Jenis kemasan aluminium foil
- Komposisi:
Penguat rasa (*mononatrium glutamat*, *dinatrium inosinat* dan *dinatrium guanilat*), garam, gula, udang kering, bubuk udang, perisa identik alami udang.
6. *Neriplus*
Neriplus adalah bumbu *umami* atau gurih yang dapat meningkatkan cita rasa ikan, memberikan keseimbangan rasa dan aroma sehingga dapat meningkatkan kualitas produk yang berkarakter ikan segar dan harmonis. Cocok digunakan untuk olahan kerupuk ikan, kerupuk buburan, kerupuk mawar, pilus ikan, telur gabus dan lain-lain.
Keistimewaan:

5. Apabila rute pengiriman telah mendapatkan persetujuan dari manajer operasional, kemudian petugas *telemarketing* mengisi form *sales order* dan form rute kiriman untuk diteruskan kepada manajer marketing.
6. Manajer marketing melakukan pengecekan form *sales order* yang berisikan nama pelanggan yang telah melakukan pemesanan, jenis barang, jumlah barang dan harga barang. Jika form *sales order* yang dicek oleh manajer marketing terdapat kesalahan, maka telemarketing harus membuat ulang. Akan tetapi jika semua telah sesuai dengan permintaan pelanggan, maka lanjut ketahap berikutnya.
7. Bagian administrasi mencetak surat jalan dan invoice.
8. Selanjutnya bagian gudang melakukan pengecekan, jika ada kesalahan dalam penyetakan invoice dan surat jalan, maka bagian administrasi mencetak ulang. Apabila tidak ada kesalahan, kemudian.
9. Bagian keuangan melakukan penandatanganan pada surat jalan dan invoice.
10. Manajer operasional menandatangani dan memberikan stempel pada surat jalan dan invoice yang telah dipersiapkan.
11. Bagian gudang mempersiapkan barang dan melampirkan sertifikat halal dan *COA (Certifikat Of Analysis)*.
12. Selanjutnya tim pengiriman mengirimkan barang ketempat pelanggan.
13. Pelanggan menerima barang dan melakukan pembayaran.
14. Bagian administrasi menerima pembayaran dari pelanggan sesuai dengan sistem pembayaran dapat berupa tunai, transfer ataupun giro.

3.2. Jumlah Penjualan barang Pada CV Makeindo Jakarta

Jumlah penjualan barang CV Makeindo Jakarta periode bulan Maret – Oktober 2017, seperti yang ditunjukkan pada tabel 1. Jumlah penjualan barang pada CV. Makeindo. periode Maret – Oktober 2017 mengalami naik turun seperti digambarkan dalam grafik berikut.:



Sumber : CV Makeindo 2017 (hasil olahan)

Gambar 2. Jumlah penjualan barang pada CV. Makeindo (dalam ton)

3.3. Data pengiriman barang pada CV Makeindo Jakarta

Adapun data ketepatan waktu pengiriman barang pada CV Makeindo Jakarta dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Data Pengiriman Barang Periode Maret – Oktober 2017

No	Bulan	Jenis Kendaraan	Terkirim	Penundaan penerimaan
1	Maret 2017	L – 300	59 Nota	-
		Engkel	73 Nota	1 Nota
		Dobel	52 Nota	-
2	April 2017	L – 300	63 Nota	1 Nota
		Engkel	65 Nota	1 Nota
		Dobel	56 Nota	-
3	Mei 2017	L – 300	57 Nota	5 Nota
		Engkel	95 Nota	3 Nota
		Dobel	67 Nota	1 Nota
4	Juni 2017	L – 300	43 Nota	1 Nota
		Engkel	51 Nota	-
		Dobel	31 Nota	-
5	Juli 2017	L – 300	68 Nota	4 Nota
		Engkel	75 Nota	-
		Dobel	48 Nota	-
6	Agustus 2017	L – 300	94 Nota	1 Nota
		Engkel	62 Nota	-
		Dobel	58 Nota	-
7	September 2017	L – 300	60 Nota	-
		Engkel	75 Nota	2 Nota
		Dobel	49 Nota	-
8	Oktober 2017	L – 300	63 Nota	-
		Engkel	77 Nota	1 Nota
		Dobel	50 Nota	-
	Total		1491 nota	21 nota

Sumber : CV Makeindo Jakarta 2017)

Dari data tersebut diatas, 98,6 % pengiriman barang dapat terlaksana sesuai dengan jadwal dan sebesar 1,4 % pengiriman barang yang mengalami penundaan. Untuk barang yang tertunda pengirimannya, dilakukan pengirimannya satu atau dua hari setelah penundaan.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis menyimpulkan proses penjualan dan pengiriman barang pada CV Makeindo pada periode dari Maret – Oktober 2017 seperti yang ditunjukkan pada gambar 1 termasuk dalam kategori baik. Hal ini dapat dilihat dari fakta berikut :

1. Secara umum penjualan dari Maret – Oktober 2017 ada kenaikan, kecuali bulan Juni 2017. Hal ini dikarenakan para pelanggan sudah mulai libur Hari Raya Idul Fitri.
2. Dari data tabel 2, , 98,6 .% barang yang terjual dapat dikirim dan diterima pelanggan tepat waktu (paling lambat tiga hari sejak hari pemesanan).

Adapun rekomendasi untuk CV Makeindo adalah agar meningkatkan efektifitas dan efisiensi manajemen pemasaran, penjualan dan pengiriman barang agar

1. Jumlah penjualan barang meningkat pada masa mendatang
2. Semua barang dapat terkirim kepada pelanggan tepat waktu sesuai jadwal.

REFERENSI

- Bella, Puspita Ayu. 2015. Pangan Dasar Bumbu dan Rempah. <https://plus.google.com/113410055008805146603/posts/Lqd3aoh3nEK>. (04 Januari 2018)
- Kusumawati, Meilisa. 2015. Penyedap. <http://www.kerjanya.net/faq/18270-penyedap.html>. (04 Januari 2018).
- Martono, Ricky. 2015. Manajemen Logistik Terintegrasi. Jakarta: PPM.
- Master, Teacher. 2016. Macam-macam Jenis Bahan Penyedap Rasa Alami dan Buatan pada Makanan. <http://www.guruipa.com/2016/01/macam-macam-jenis-bahan-penyedap-rasa-alami-dan-buatan-pada-makanan.html#> (04 Januari 2018).
- Mulyadi. 2010. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurjaman, Kadar. 2014. Manajemen Proyek.

EFEKTIVITAS REKRUTMEN DALAM KINERJA KARYAWAN PADA BAGIAN PEMASARAN DI CV IKRA CENDANA LINTANG JAKARTA

Rosento

Program Studi Manajemen Administrasi
Akademi Sekretari dan Manajemen Bina Sarana Informatika (ASM BSI)
Jl. Jatiwaringin Raya No. 18 Jakarta Timur
rosento.rst@bsi.ac.id

ABSTRACT

Human Resources has a very important role in developing and achieving organizational goals, in addition to organizational performance is also based on human factors. To get a reliable and professional staff, good activities are needed, including the recruitment and selection process in the early stages. Good recruitment and selection activities are expected to produce well-performing candidates. To establish a qualified workforce, it is necessary to determine the qualifications of the required workforce and place it in the right position, so that the company's objectives will be achieved. To achieve the goals of the company then required a good workforce planning for each division or department within the company. With the existence of manpower planning, it is expected the company will obtain information relating to determining the quality of labor required by the company to fill the existing positions effectively. Related to this, CV Ikra Cendana Lintang Jakarta will be able to compete with other similar companies in Indonesia, of course, also require careful and precise manpower planning in order to keep running their activities well.

Keywords: *Recruitment, Employee Performance*

ABSTRAK

Sumber Daya Manusia memiliki peran yang sangat penting dalam mengembangkan dan mencapai tujuan organisasi, selain kinerja organisasi juga didasarkan pada faktor manusia. Untuk mendapatkan staf yang handal dan profesional, diperlukan kegiatan yang baik, termasuk proses rekrutmen dan seleksi di tahap awal. Rekrutmen yang baik dan kegiatan seleksi diharapkan menghasilkan kandidat yang berkinerja baik. Untuk membentuk tenaga kerja yang berkualifikasi perlu ditentukan kualifikasi tenaga kerja yang dibutuhkan dan tempatkan di posisi yang tepat, sehingga tujuan perusahaan akan tercapai. Untuk mencapai tujuan perusahaan maka diperlukan perencanaan tenaga kerja yang baik untuk setiap divisi atau departemen dalam perusahaan. Dengan adanya perencanaan tenaga kerja, diharapkan perusahaan akan memperoleh informasi yang berkaitan dengan penentuan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengisi posisi yang ada secara efektif. Terkait dengan hal ini, CV Ikra Cendana Lintang Jakarta akan mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya di Indonesia, tentunya juga membutuhkan perencanaan tenaga kerja yang cermat dan tepat agar tetap dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik.

Kata kunci: *Rekrutmen, Kinerja Karyawan*

I. PENDAHULUAN

Masalah sumber daya manusia masih menjadi sorotan dan tumpuhan bagi perusahaan untuk tetap dapat bertahan di era globalisasi. Sumber daya manusia mempunyai peran utama dalam setiap kegiatan perusahaan. Walaupun didukung dengan sarana dan prasarana serta sumber dana yang berlebihan, tetapi tanpa dukungan sumber daya

manusia yang andal kegiatan perusahaan tidak akan terselesaikan dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia merupakan kunci pokok yang harus diperhatikan dengan segala kebutuhannya. sebagai kunci pokok, sumber daya manusia akan menentukan keberhasilan pelaksanaan kegiatan perusahaan. Tuntutan perusahaan untuk memperoleh, mengembangkan dan mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas semakin

mendesak sesuai dengan dinamika lingkungan yang selalu berubah.

Rekrutment karyawan merupakan suatu proses pencarian sumber daya manusia yang berpotensi guna meningkatkan kinerja di sebuah perusahaan, keseriusan upaya organisasi melakukan rekrutmen di tentukan oleh proses perencanaan sumber daya manusia dan kebutuhan spesifik pekerjaan yang akan diisi.

Penilaian kinerja merupakan suatu hal yang tidak dapat di pisahkan dengan perusahaan. Dukungan dari setiap manajemen yang berupa pengarahan, dukungan sumber daya seperti, memberikan peralatan yang memadai sebagai sarana untuk memudahkan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Rekrutmen berperan untuk mendatangkan calon-calon karyawan agar nantinya diproses untuk menjadi karyawan yang mempunyai potensi yang tinggi untuk mengisi posisi-posisi terkait secara efektif dan efisien. Sebagai proses untuk mendapatkan sejumlah SDM (karyawan) yang berkualitas untuk menduduki suatu jabatan atau pekerjaan dalam suatu perusahaan.

2.1. Rekrutmen

Menurut Marwansyah (2014:106) Rekrutmen adalah serangkaian aktivitas yang digunakan oleh sebuah organisasi untuk menarik para pelamar kerja yang memiliki kemampuan dan sikap yang dibutuhkan untuk membantu organisasi dalam mencapai tujuan-tujuannya. Secara umum sumber rekrutmen dapat digolongkan ke dalam dua jenis, yakni sumber internal dan sumber eksternal.

1. Sumber Internal adalah rekrutmen yang dapat dilakukan dengan menggunakan sumber internal, atau karyawan yang sudah ada dalam perusahaan, ada beberapa metode rekrutmen internal yang dapat digunakan, yakni : *Job Posting dan Job Bidding*
 - a. *Job Posting* adalah kegiatan pemberian informasi kepada karyawan tentang adanya posisi yang lowong dalam organisasi / perusahaan.
 - b. *Job Bidding* adalah sebuah teknik atau mekanisme yang memberikan kesempatan kepada para karyawan dalam sebuah organisasi yang percaya bahwa mereka memiliki kualifikasi yang dibutuhkan untuk elamar posisi yang lowong.
2. Sumber Eksternal rekrutmen yang dapat dilakukan dengan mencari calon-calon karyawan dari luar perusahaan. Beberapa sumber yang dapat dijadikan alternatif bagi organisasi yang ingin menarik pelamar potensial :
 - a. Sekolah
 - b. Perguruan Tinggi
 - c. Perusahaan lain

d. Orang belum bekerja

Menurut Fajar dan Heru (2010 : 66)

“rekrutmen adalah proses pencarian dan penarikan sekelompok calon karyawan yang memiliki potensi untuk mengisi lowongan pekerjaan”.

Menurut Rivai (2010 : 158) rekrutmen adalah pada hakikatnya merupakan proses menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk bekerja dalam suatu perusahaan. Proses ini dimulai ketika para pelamar dicari dan berakhir ketika lamaran-lamaran mereka diserahkan atau dikumpulkan. Hasilnya adalah merupakan sekumpulan pelamar atau calon karyawan baru untuk diseleksi dan dipilih. Selain itu rekrutmen juga dapat dikatakan sebagai proses untuk mendapatkan sejumlah SDM (karyawan) yang berkualitas untuk menduduki suatu jabatan atau pekerjaan dalam satu perusahaan.

2.1.2. Efektif

Menurut Tampubolon (2007:75) Efektivitas adalah pencapaian sasaran yang telah disepakati secara bersama, serta tingkat pencapaian sasaran itu menunjukkan tingkat efektivitas”. Berdasarkan pada pernyataan tersebut bahwa efektivitas terkait dengan pencapaian sasaran atau tujuan. Setiap pekerjaan yang dilakukan oleh individu, kelompok, maupun organisasi memiliki tujuan tertentu. Bahwa efektivitas kerja adalah penyelesaian pekerjaan yang dilakukan seseorang atau sekelompok orang sesuai dengan waktu dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.. Pandangan tentang Efektivitas merupakan pencapaian suatu kegiatan sesuai dengan rencana. Suatu pekerjaan dikatakan efektif apabila dapat mencapai tujuan sebagaimana yang direncanakan dengan menggunakan segala sumber daya yang telah direncanakan pula. Suatu pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang, akan menunjang pencapaian tujuan secara kelompok. Hal ini dikarenakan setiap organisasi terbagi menjadi beberapa bagian atau kelompok. Sementara itu, pencapaian tujuan kelompok akan mendukung pencapaian tujuan organisasi secara keseluruhan.

2.2. Kinerja

Menurut Mangkunegara (2014:9) Kinerja Sumber Daya Manusia merupakan istilah yang berasal dari kata *Job Performance* atau *Actual Performance* (prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang dicapai seseorang)

Menurut Hersey and Blanchard dalam Rivai (2010 : 15) kinerja adalah suatu fungsi dari motivasi dan kemampuan. Untuk menyelesaikan tugas atas pekerjaan, seseorang harus memiliki derajat kesediaan dan tingkat kemampuan tertentu. Kesediaan dan keterampilan seseorang tidaklah cukup efektif untuk mengerjakan sesuatu tanpa pemahaman yang jelas tentang apa yang akan

dikerjakan dan bagaimana mengerjakannya. bahwa kinerja merupakan indikator untuk mengukur tinggi rendahnya prestasi dan kemampuan seseorang dalam melaksanakan tugasnya.

Faisal Amir (2015:5) dalam bukunya menjelaskan bahwa Kinerja yaitu “ sesuatu yang ditampilkan oleh seseorang atau suatu proses yang berkaitan dengan tugas kerja yang ditetapkan. Kinerja bukan ujung terakhir dari serangkaian sebuah proses kerja tetapi tampilan merupakan bagian akhir dari kegiatan evaluasi yang menghasilkan keputusan atau kesimpulan ”.

Menurut Sedarmayanti (2015:260) Penilaian Kinerja adalah, “ system yang digunakan untuk menilai dan mengetahui apakah seorang karyawan telah melaksanakan pekerjaannya secara keseluruhan. Penilaian pelaksanaan pekerjaan merupakan pedoman dalam hal karyawan yang diharapkan dapat menunjukkan kinerja karyawan secara rutin dan teratur sehingga bermanfaat bagi pengembangan karier karyawan yang dinilai maupun bagi organisasi secara keseluruhan ”.

2.2.1. Tujuan dan Manfaat Penilaian Kinerja

Menurut Bangun (2012:232), tujuan dan manfaat penilaian kinerja diantaranya adalah:

1. Evaluasi antar individu dalam organisasi
Penilaian kinerja dapat bertujuan untuk menilai kinerja setiap individu dalam organisasi, tujuan ini dapat memberi manfaat dalam menentukan jumlah dan jenis kompensasi yang merupakan hak bagi setiap individu dalam organisasi.
2. Pengembangan diri setiap individu dalam organisasi
Penilaian kinerja pada tujuan ini bermanfaat untuk pengembangan karyawan. Setiap individu dalam organisasi dinilai kinerjanya, bagi karyawan yang memiliki kinerja rendah perlu dilakukan pengembangan baik melalui pendidikan maupun pelatihan.
3. Pemeliharaan sistem
Berbagai sistem yang ada dalam organisasi, setiap subsistem yang ada saling berkaitan antara satu subsistem dengan subsistem lainnya. Salah satu subsistem yang tidak berfungsi dengan baik akan mengganggu jalannya subsistem yang lain. Oleh karena itu, sistem dalam organisasi perlu dipelihara dengan baik.

keseluruhan yang dimulai dari unsur kegiatan *input*, proses, *output*, dan bahkan *outcome*.

Sedangkan Penilaian yang disampaikan oleh Faisal Amir (2015: 57) yaitu: “pemberian keputusan (*judgement*) atas sesuatu / seseorang berdasarkan sekumpulan data atau fakta yang dikaitkan dengan baku mutu (*standard/ measures*) tertentu. Penilaian

4. Dokumentasi

Penilaian kinerja akan memberi manfaat sebagai dasar tindak lanjut dalam posisi pekerajaan karyawan di masa akan datang. Manfaat penilaian kinerja disini berkaitan dengan keputusan-keputusan manajemen sumber daya manusia, pemenuhan secara legal manajemen sumber daya manusia, dan sebagai kriteria untuk pengujian validitas.

2.2.2. Dasar Penilaian Kinerja dan Standar Penilaian Kinerja

Dasar penilaian kinerja menurut Hasibuan (2014:93) “dasar penilaian adalah uraian pekerjaan dari seriap individu karyawan karna dalam uraian pekerjaan inilah ditetapkan tugas dan tanggung jawab yang akan dilakukan oleh setiap karyawan”.

Penilai pelaksanaan uraian pekerjaan itu baik atau buruk, selesai atau tidak selesai, dan efektif atau tidak efektif. Tolak ukur yang akan dipergunakan untuk mengukur penilaian kinerja karyawan adalah standar. Sebuah standar dapat dianggap sebagai pengukur yang ditetapkan, sesuatu yang harus diusahakan, sebuah model perbandingan dengan suatu alat untuk membandingkan suatu hal yang lain.

Standar penilaian kinerja menurut Hasibuan (2014:93) dibagi dua, yaitu :

1. *Tangible Standard*

Yaitu sasaran yang dapat ditetapkan alat ukurnya. Standar ini dibagi menjadi atas:

- a. Bentuk standar fisik terbagi atas: standar kualitas, kuantitas dan waktu. misalnya kilogram, meter, baik buruk, jam, hari.
- b. Standar dalam bentuk uang yang terbagi atas standar biaya, standar penghasilan dan investasi.

2. *Intangible Standard*

Yaitu sasaran yang tidak dapat ditetapkan alat ukur karyawan terhadap perusahaan.

Misalnya standard perilaku, kesetiaan, partisipasi, dan dedikasi.

Dengan pengaturan standard untuk berbagai keperluan maka timbulah apa yang disebut “Standarisasi” yaitu penentuan dan penggunaan berbagai ukuran, tipe, gaya tertentu, dan sebagainya berdasarkan suatu kompetensi standar sebagai alat ukur hasil yang dicapai dan perilaku yang dilakukan baik didalam maupun diluar pekerjaan karyawan.

2.2.3. Metode-metode Penilaian Kinerja

bisa mengarahkan kepada perbaikan-perbaikan prestasi. Teknik-teknik penilaian tersebut mencakup, yaitu:

1. Skala Peringkat (*Rating Scale*)
Pada teknik ini, evaluasi dilakukan oleh penilaian terhadap para pegawai dengan skala tertentu yang terendah sampai dengan yang tertinggi. Tanggapan yang paling sesuai untuk setiap dimensi pelaksanaan kinerja.
2. Ceklis (*Checklist*)
Penilai yang biasanya juga atasan langsung pegawai tinggal memilih kata-kata atau kalimat yang menggambarkan prestasi kerja dan karakteristik pegawai. Tetapi tanpa diketahui oleh penilai, departemen personalia bisa memberikan bobot pada item-item yang berbeda pada teknik ceklis. Pemberian bobot memungkinkan penilai dapat dikuantifikasikan sehingga skor total dapat ditentukan.
3. Metode Peristiwa Kritis (*Critical Incident Method*)
Metode penilaian ini berdasarkan catatan-catatan penilai yang menggambarkan perilaku pegawai sangat baik atau sangat jelek dalam kaitannya dengan pelaksanaan kerja. Metode ini sangat berguna dalam memberikan umpan balik kepada pegawai mengenai kesalahan terakhir yang dibuatnya. Kelemahan metode ini adalah bahwa para atasan sering tidak berminat mencatat peristiwa-peristiwa kritis atau terkesan cenderung mengada-ada.
4. Metode Peninjauan Lapangan (*Field Review Method*)
Dalam metode ini, wakil ahli departemen personalia turun ke lapangan dan membantu dalam penilaian mereka. Spesialis personalia mendapatkan informasi khusus dari atasan langsung tentang prestasi pekerja yang sedang dinilai, lalu mempersiapkan evaluasi atas dasar informasi tersebut. Hasil evaluasi

Menurut Handoko (2013:235) mengemukakan bahwa “ penilaian kinerja ada yang berorientasi pada masa lalu dan masa yang akan datang”. Metode yang berorientasi pada masa yang lalu mempunyai kelebihan dapat mengukur perlakuan terhadap prestasi kerja yang telah terjadi. Kelemahannya adalah bahwa prestasi kerja dimasa lalu tidak dapat diubah. Tetapi dengan mengevaluasi prestasi kerja di masa lalu para pegawai memperoleh umpan balik mengetahui upaya-upaya mereka. Umpan balik ini selanjutnya bisa mengarahkan kepada perbaikan prestasi. Umpan balik ini selanjutnya dikirim kepada penyelia untuk *review*, perubahan, persetujuan, dan pembahasan dengan pegawai yang dinilai.

5. Tes dan Observasi Prestasi Kerja (*Job Performance Test and Observation*)
Metode ini digunakan bila jumlah pekerjaan terbatas. Penilaian prestasi kerja didasarkan pada tes pengetahuan dan keterampilan. Dan berupa tertulis dan peraga keterampilan.
6. Metode-metode Evaluasi Kelompok (*Group Evaluation Method*)
Metode ini biasanya berguna untuk pengambilan keputusan mengenai kenaikan upah, promosi dan berbagai bentuk penghargaan organisasional karena dapat menghasilkan ranking pegawai dari yang terbaik sampai dengan yang terjelek.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang dipakai untuk penulisan ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif, dimana data-data yang dihasilkan disajikan dalam bentuk diskriptif yang akan memberikan gambaran tentang hasil dari penelitian. Objek penelitian yang dipilih adalah CV Ikra Cendana Lintang Jakarta. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan menggunakan metode;

1. Observasi,
Merupakan teknik pengumpulan data yang penulis lakukan dengan mengamati secara langsung objek penelitian
2. Wawancara
Merupakan teknik pengumpulan data dengan bertanya langsung kepada Pimpinan langsung dan Staf yang terkait di CV Ikra Cendana Lintang Jakarta
3. Dokumentasi
Merupakan teknik pengumpulan data yang penulis lakukan dengan menggunakan sumber-sumber tulisan seperti laporan perusahaan dan buku ilmiah dan sumber lainnya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian dan wawancara secara langsung, penulis dapat menyimpulkan untuk merekrut calon karyawan yang efektif dalam kinerja, CV Ikra Cendana Lintang menggunakan dengan cara sebagai berikut:

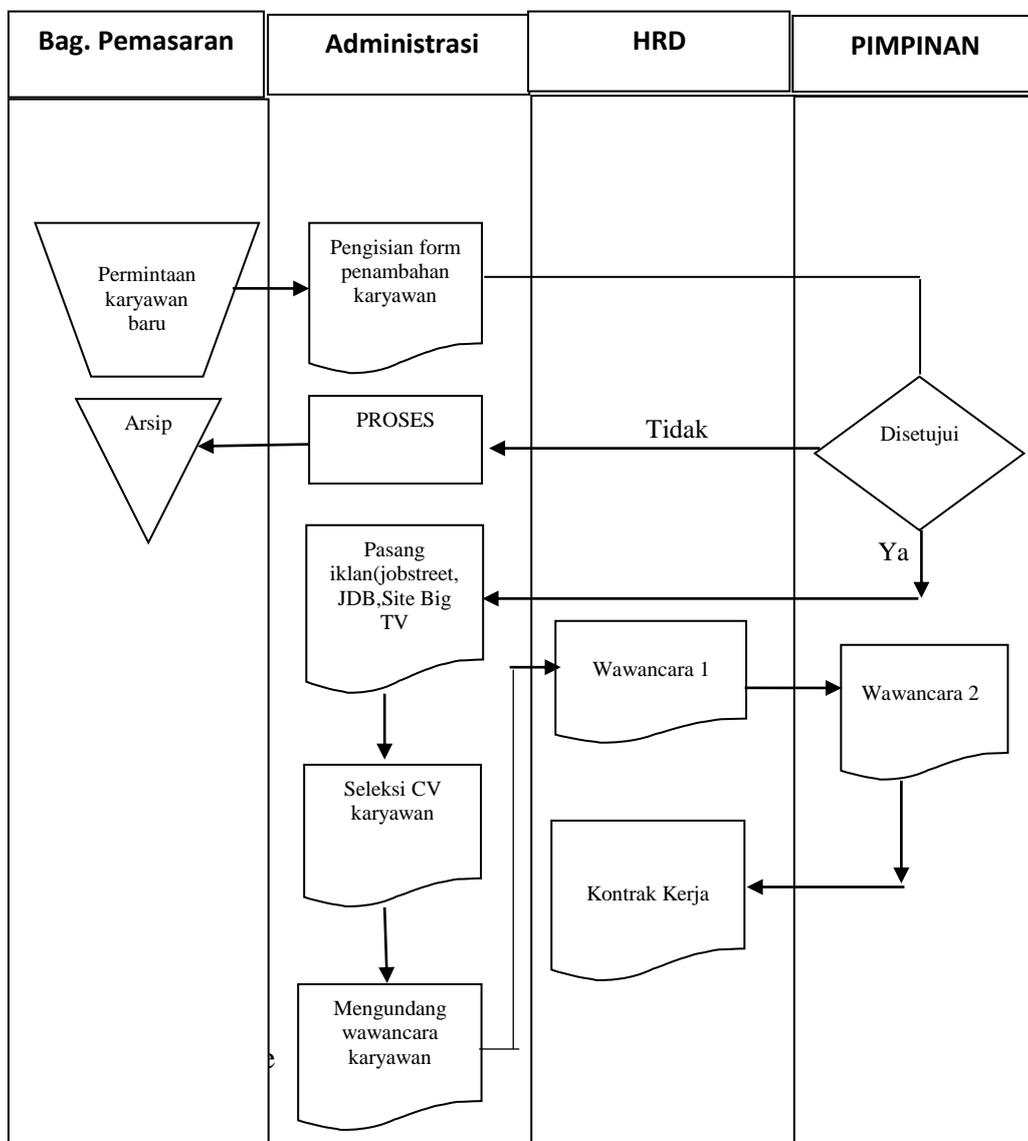
1. Internal (dari dalam)

Perusahaan lebih mengutamakan dari internal dikarenakan cara ini merupakan cara yang tepat untuk mendapatkan calon karyawan yang berkualitas sehingga kinerja lebih baik selain itu juga tidak mengeluarkan banyak biaya dan waktu. Mereka tentunya akan dipesa sesuai dengan prosedur yang ada. Dan lebih mementingkan rekomendasi dari orang dalam perusahaan supaya mempunyai loyalitas yang

tinggi terhadap perusahaan. Jika perusahaan ingin segera mendapatkan calon karyawan untuk menduduki jabatan yang kosong yang harus diisi biasanya mereka meminta langsung kepada karyawan yang ada di perusahaan tersebut dan bila ada teman atau saudara yang mempunyai kualifikasi yang diharapkan perusahaan.

2. Eksternal (dari luar perusahaan)

Perusahaan ini menggunakan cara ini adalah cara terakhir untuk dilakukan dikarenakan perusahaan tidak menemukan calon karyawan yang berkualitas dari dalam perusahaan. Cara yang dilakukan melalui media masa seperti koran, yang biasa dilihat dari kolom karier dan bisa dilihat persyaratan-persyaratan yang ditentukan perusahaan tersebut.



Sumber : CV Ikra Cendana Lintang

Gambar :
Prosedur Rekrutmen

Berdasarkan dari gambar diatas dapat diuraikan,

1. Permintaan Karyawan
Bagian Pemasaran mengajukan untuk permintaan karyawan baru ataupun pengganti yang karyawan yang *resign* untuk dilakukan penambahan karyawan.
2. Form Penambahan Karyawan
Form penambhan karywan harus diisi oleh Kepala Bagian Pemasaran yang telah ditanda tangani kemudian diajukan ke bagian Administrasi untuk diproses kebagian HRD apabila tidak disetujui oleh Pimpinan maka diarsipkan.
3. Persetujuan Manajemen
Apabila pihak manajemen telah menyetujui penambahan karyawan, maka sumber daya manusia dan manajemen menganalisa kemampuan perusahaan atas penambahan karyawan tersebut, untuk menyesuaikan kompensasi yang dapat diberikan.
4. Pemasangan Iklan
Bila terjadi kesepakatan dan perusahaan mampu untuk menambah karyawan, maka sumber daya manusia akan mengumumkan adanya penerimaan karyawan dengan berbagai cara antara lain yang lebih efektif adapun persyaratan sebagai berikut :
 - a. Warga negara indonesia
 - b. Laki-laki dan perempuan
 - c. Minimal Berpendidikan D-III
 - d. Menguasai *microsof office, microsof excel*
 - e. Lugas dalam berkomunikasi
 - f. Berkelakuan Baik
5. Seleksi Karyawan
beberapa calon yang sudah memasukan lamaran secara lengkap dan memenuhi persyaratan yang telah diinginkan tim penyeleksi kemudian menetapkan hari dan tanggal pemanggilan.
6. Mengundang Wawancara Karyawan
mengadakan wawancara formulir dengan pelamar. Kemudian melakukan wawancara pertama satu persatu siapa yang paling kompetensi dalam melakukan pekerjaan itu.
7. Dari berbagai macam tes yang telah dilakukan oleh calon karyawan tersebut akan diwawancarai oleh Pimpinan atau wawancara kedua untuk memperoleh data yang lebih mendalam tentang

sebagai berikut :

kemampuan dalam melakukan tugas-tugas yang akan diberikan kepadanya. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan calon karyawan untuk mengerjakan pekerjaan dan juga untuk memperoleh gambaran apakah dapat diajak bekerja sama atau tidak. Wawancara akhir ini untuk menentukan menjadi karyawan dan melakukan kontrak kerja pada perusahaan tersebut.

Di CV Ikra Cendana Lintang untuk mendapatkan karyawan yang baik dan berkualitas, akan dilakukan beberapa tes. Yang paling sering digunakan adalah tes menjumlahkan angka-angka dengan waktu yang ditentukan atau biasanya disebut tes IQ (psikotes) dan juga dilakukan tes psikologi yang dirancang untuk menganalisa apakah calon karyawan mempunyai etika kerja yang baik dan dapat menerima tantangan- tantangan dalam pekerjaan khususnya di Bagian pemasaran.

V. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat menarik kesimpulan bahwa rekrutmen yang efektif dalam kinerja karyawan pada bagian pemasaran di CV Ikra Cendana Lintang, sebagai berikut:

1. formulir lamaran dilakukan secara detail dan terperinci karena hal ini akan berdampak kepada kualifikasi kandidat calon karyawan yang akan dihasilkan
2. Kegiatan rekrutmen yang dilaksanakann dengan memperhatikan kebutuhan atau permintaan sesuai dengan kualifikasi calon karyawan.
3. Agar lebih efektif perusahaan bisa menggunakan jasa atau biro periklanan lowongan kerja dalam bentuk media cetak atau elektronik. Hal ini bertujuan untuk mempermudah atau mempercepat proses rekrutmen itu sendiri.
4. Penilaian kinerja yang dilakukan oleh atasan langsung dengan memperhatikan hal-hal yang terkait data rekrutmen karyawan yang bersangkutan, misalnya kemampuan dalam berkomunikasi sesuai dengan bagian pemasaran.

REFERENSI

- Amir, Faisal. 2015. Manajemen Evaluasi Kinerja Karyawan. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Bangun, Wilson. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung : Erlangga.
- Fajar, S. A. & Heru, Tri. 2010. Manajemen Sumberdaya Manusia sebagai dasar meraih keunggulan bersaing. Yogyakarta: STIM YKPN
- Handoko, T.Hani. 2013. Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta :BPFE Yogyakarta

- Hasibuan, Malayu. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Kasmir. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Rajawali Pers.Grasindo
- Mangkunegara.2014.Evaluasi Kinerja SDM.Bandung : PT Refika Aditama
- Marwansyah.2014.Manajemen Sumber Daya Manusia.Bandung :CV Alfabeta
- Rivai, Veithzal.2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan: dari Teori ke Praktik*
- Sedarmayanti. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Refika Aditama.
- Tampubolon,P,Manahan.2007. *Perilaku Keorganisasian*. Jakarta: Ghalia Indonesia

BIODATA PENULIS

Rosento, M.M., lahir di Jakarta dan menamatkan program Magister Manajemen (S2) pada Universitas BSI Bandung tahun 2012. Saat ini aktif sebagai dosen tidak tetap di lingkungan ASM BSI Jakarta,

juga sebagai anggota konsorsium jurusan Manajemen Administrasi ASM BSI. Berbagai tulisan ilmiah telah dihasilkan, baik pada jurnal ilmiah BSI maupun seminar seminar ilmiah lainnya

TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PUTUSAN MA 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 YANG TIDAK MEMPERTIMBANGKAN PUTUSAN MK 19/PUU-IX/2011

Rahmat Saputra

Fakultas Hukum Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
Jl. Raya Perjuangan, Bekasi Utara, Jawa Barat 17121
rahmatsaputrafhbj@gmail.com

Abstract- *This research aims to know: (1) juridical review on decision of Supreme Court Number 295 / Pdt.sus-PHI / 2015 which does not consider decision of Constitutional Court Number 19 / PUU-IX / 2011 which is binding and final MA who does not consider the decision of the Constitutional Court. The research method used in this paper is normative juridical research. According to Jhony Ibrahim, the normative juridical approach method is a scientific procedure for discovering truth based on the logic of legal scholarship and its normative side. the scientific logic that is steady in normative law research is built on scientific discipline and ways of normative science, that is the science of law whose object is the law itself. Based on the results of the research and discussion that have been described, the authors draw the following conclusions: Decision of the Constitutional Court Number 19 / PUU-IX / 2011 is final and binding and binding every person (erga omnes) because judicial review is an abstract and binding general test and aims to uphold the Constitution, thereby binding everyone including the Supreme Court and the subordinate courts. It is therefore imperative for any court to consider, hear, and decide upon the decision of the Constitutional Court for the sake of upholding the principles of human rights. Not considering the decision of the Constitutional Court is the same as not considering the Constitution of 1945. The Constitutional Court as an interpreter, guardian and guardian of the constitution irrespective of how the comments in the decision of the Constitutional Court. The Constitutional Court ruling represents the essence of the 1945 Constitution as the highest source of law. When the judgment of the Supreme Court judges does not consider the decision of the Constitutional Court is the same as the Supreme Court judge's verdict does not consider the 1945 Constitution so that it can be said that the judge's decision is unconstitutional. Without considering the decision of the Constitutional Court this will lead to legal turmoil in the rule of law that embraces civil law law system like Indonesia.*

Keyword: *judicial Review, Decision of the Supreme Court, Constitutional Court Ruling.*

Abstrak- Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) tinjauan yuridis terhadap putusan MA Nomor 295/Pdt.sus-PHI/2015 yang tidak mempertimbangkan putusan MK Nomor 19/PUU-IX/2011 yang bersifat mengikat dan final (2) apa akibat putusan MA yang tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah penelitian yuridis normatif. Menurut Jhony Ibrahim, metode pendekatan yuridis normatif adalah suatu prosedur ilmiah untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan hukum dan sisi normatifnya. Logika keilmuan yang ajeg dalam penelitian hukum normatif dibangun berdasarkan disiplin ilmiah dan cara-cara kerja ilmu normatif, yaitu ilmu hukum yang objeknya hukum itu sendiri. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut: Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 bersifat final dan binding dan mengikat setiap orang (erga omnes) karena judicial review merupakan pengujian yang bersifat abstrak dan mengikat umum dan bertujuan untuk tegaknya Konstitusi, Karenanya mengikat setiap orang termasuk Mahkamah Agung dan badan peradilan di bawahnya. Oleh karena itu berpengaruh bagi setiap pengadilan untuk mempertimbangkan, mengadili, dan memutus dengan memperhatikan putusan Mahkamah Konstitusi demi tegaknya prinsip-prinsip hak asasi manusia. Tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi sama dengan tidak mempertimbangkan Undang-Undang Dasar Tahun 1945. Mahkamah Konstitusi sebagai penafsir, penjaga dan pengawal konstitusi terlepas bagaimana komentar dalam putusan Mahkamah Konstitusi tersebut. Putusan Mahkamah Konstitusi tersebut merepresentasikan hakikat Undang-Undang Dasar Tahun 1945 sebagai sumber hukum tertinggi. Ketika putusan hakim Mahkamah Agung tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi sama saja putusan hakim Mahkamah Agung itu tidak mempertimbangkan Undang-Undang Dasar 1945 sehingga dapat dikatakan putusan hakim itu inkonstitusional. Dengan tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi ini akan mengakibatkan kekacauan hukum dalam negara hukum yang menganut sistem hukum civil law seperti Indonesia.

Kata Kunci: *Tinjauan Yuridis, Putusan Mahkamah Agung, Putusan Mahkamah Konstitusi.*

I. PENDAHULUAN

Pasal 1 ayat (3) Undang-Undang Dasar Tahun 1945 di tegaskan bahwa negara Indonesia

adalah negara hukum. Negara hukum atau disebut dengan istilah *Rechtsstaat* digunakan untuk menunjuk tipe negara hukum yang diterapkan di negara yang menganut sistem hukum eropa

kontinental atau civil law system. Negara hukum diartikan sebagai negara yang penyelenggaraan pemerintahannya berdasarkan prinsip-prinsip hukum untuk membatasi kekuasaan pemerintah. (Atmaja, 2011 :158).

Merujuk pada pendapat Frederich Julius Stahl (Atmajaya, 2011 :159), unsur-unsur *Rechtstaat*, terdiri atas empat unsur pokok yaitu:

1. Pengakuan dan perlindungan terhadap hak-hak asasi manusia.
2. Negara didasarkan pada trias politika.
3. Pemerintahan diselenggarakan atas undang-undang.
4. Ada peradilan administrasi negara yang berwenang menangani kasus perbuatan melanggar hukum oleh pemerintah.

Sebagai konsekuensi dari negara hukum Undang-Undang Dasar Tahun 1945 telah membagi negara menjadi tiga kekuasaan yaitu kekuasaan legislatif, kekuasaan eksekutif dan kekuasaan yudikatif. Salah satu prinsip negara hukum juga mengatur bahwa adanya jaminan penyelenggaraan kekuasaan lembaga peradilan yang merdeka, bebas dari segala campur tangan pihak kekuasaan ekstra yudisial untuk menyelenggarakan peradilan guna menegakkan ketertiban, keadilan, kebenaran, dan kepastian hukum yang mampu memberikan pengayoman kepada masyarakat. (Mujahidin, 2007: 1).

Pada pasal 24 UUD 1945 ayat 1 (satu) menyebutkan “kekuasaan kehakiman merupakan kekuasaan yang merdeka untuk menyelenggarakan peradilan guna menegakkan hukum dan keadilan”. Ayat yang ke 2 (dua) juga menyebutkan “kekuasaan kehakiman dilakukan oleh sebuah mahkamah agung dan peradilan yang berada di bawahnya dalam lingkungan Peradilan umum, lingkungan Peradilan agama, lingkungan Peradilan militer, lingkungan Peradilan tata usaha negara, dan sebuah Mahkamah Konstitusi”.

Salah satu kekuasaan kehakiman yang diatur dalam UUD 1945 adalah Mahkamah Konstitusi. Kehadiran Mahkamah Konstitusi merupakan suatu kebutuhan untuk menjawab berbagai persoalan hukum ketatanegaraan sebelumnya. Keberadaan Mahkamah Konstitusi sebagai mana disebutkan dalam pasal 24 c UUD 1945 ayat 1 (satu) yang menyatakan:

Mahkamah Konstitusi berwenang mengadili pada tingkat pertama dan terakhir yang putusannya bersifat final untuk menguji undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar, memutuskan sengketa kewenangan lembaga negara yang kewenangannya di berikan oleh Undang-Undang Dasar, memutuskan pembubaran partai politik, dan memutuskan perselisihan tentang hasil pemilihan umum.

Salah satu dari kewenangan dari Mahkamah Konstitusi adalah Dalam Pengujian Undang-Undang terhadap Undang-Undang Dasar.

Kaitan dengan kewenangnya untuk menguji Undang-Undang terhadap Undang-Undang Dasar, Mahkamah Konstitusi dilandasi oleh pasal 24C Ayat 1 (satu) UUD 1945, kemudian di atur kembali dalam produk turunannya yakni pasal 10 Undang-Undang No 24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi sebagaimana yang telah di ubah dengan Undang- undang No 8 Tahun 2011 tentang perubahan atas Undang-undang No 24 Tahun 2003 Tentang Mahkamah Konstitusi. Pengujian undang-undang terhadap UUD 1945 menjadikan Mahkamah Konstitusi sebagai peradilan yang memiliki karakteristik tersendiri, yakni peradilan tata Negara (Harjono, 2010: 489).

Pengujian Undang-undang dibedakan menjadi dua bagian yaitu *judicial review* dan *judicial preview*, Perlu dibedakan antara *judicial review* dengan *judicial preview*. Pengujian yang dilakukan terhadap norma hukum yang bersifat abstrak dan umum (*general and abstract norms*) secara “*a posteriori*” disebut sebagai *judicial review*. Sedangkan, Pengujian secara “*a priori*” terhadap rancangan undang-undang yang telah disahkan oleh parlemen tetapi belum diundangkan sebagaimana mestinya, disebut *judicial preview*. (Asshiddiqie, 2005:6) Pengujian undang-undang terhadap UUD 1945 oleh Mahkamah Konstitusi adalah Kewenangan *judicial review*. Kewenanagan yang diberikan UUD 1945 kepada Mahkamah Konstitusi memiliki legalitas sederajat dengan kewenangan yang diberikan kepada legislatif untuk membuat undang-undang (Harjono, 2010: 487). Dengan demikian, Mahkamah Konstitusi dapat memberikan perubahan terhadap suatu undang-undang dengan meniadakan norma hukum dalam undang-undang tersebut melalui kewenangan *Judicial review*. Pada Pasal 57 Undang-undang No 24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi menyebutkan bahwa:

1. Putusan Mahkamah Konstitusi yang amar putusannya menyatakan bahwa materi muatan ayat, pasal, dan/ atau bagian-bagian Undang-Undang bertentangan dengan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945, Materi Muatan ayat, pasal, dan/atau bagian Undang-undang tersebut tidak mempunyai kekuatan hukum tetap.
2. Putusan Mahkamah Konstitusi bersifat *Judicial Review* materiile atau pengujian materiil maksudnya adalah pengujian yang dilakukan terhadap materi suatu undang-undang. Konsekuensinya, Jika suatu materi undang-undang bertentangan dengan UUD 1945, materi undang-undang tersebut dinyatakan tidak berkekuatan hukum mengikat. Materi suatu undang-undang terdapat dalam muatan ayat, pasal, dan atau bagian tertentu dari suatu undang-undang.

Berdasarkan ketentuan diatas, putusan

Mahkamah Konstitusi dalam pengujian undang-undang mempunyai relevansi terhadap keberlakuan materi undang-undang yang berimplikasi terhadap kekuatan hukum sebagian substansi atau seluruh materi undang-undang. (Parluhutan Daulay, 2006: 31). Jika Undang-undang dinilai bertentangan dengan Konstitusi, Undang-undang tersebut dianggap tidak berlaku dan batal demi hukum. (Parluhutan Daulay, 2006: 14).

Putusan Mahkamah Konstitusi dalam beberapa tahun terakhir, terjadi perkembangan yang menarik dalam pengujian undang-undang, khususnya dalam hal putusan yang dijatuhkan Mahkamah Konstitusi. Jika semula putusan hanya berupa amar yang mengabulkan permohonan, menyatakan permohonan tidak dapat diterima, dan menolak permohonan untuk sebagian atau seluruhnya dengan menyatakan suatu undang-undang, pasal, ayat atau frasa bertentangan dengan UUD 1945 dan menyatakan tidak memiliki kekuatan hukum mengikat (*legally null and void*), sebagaimana yang diatur dalam Pasal 56 ayat (3) dan Pasal 57 ayat (1) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2011 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi (UU MK). Pada perkembangannya, Mahkamah Konstitusi pun menciptakan varian putusan yakni konstitusional bersyarat (*conditionally constitutional*), inkonstitusional bersyarat (*conditionally unconstitutional*), putusan yang menunda pemberlakuan putusan (*limited constitutional*), dan putusan yang merumuskan norma baru (Syukri Asy'ari, dkk, 2003). Putusan Mahkamah Konstitusi bersifat *Erga Omnes* yang dimana mengikat dan harus dipatuhi oleh setiap warga negara. Sehingga, Setiap putusan Mahkamah Konstitusi dalam hal pengujian material undang-undang berlaku seketika diputuskan dalam sidang pengadilan. Dalam hal ini, semua masyarakat ataupun subjek hukum wajib mentaati norma hukum tersebut bahkan undang-undang yang dibatalkan ada suatu kewajiban moral untuk merevisi undang-undang yang telah dibatalkan tersebut.

Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 adalah salah satu contoh putusan yang dikabulkan oleh Mahkamah Konstitusi yang dimana para pemohon pengujian undang-undang merupakan organisasi serikat pekerja mandiri hotel papandayan yang mempunyai kepentingan sama yang dirugikan atau berpotensi dirugikan hak-hak konstitusionalnya akibat diberlakukannya pasal 164 ayat (3) Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan. Adapun kerugian yang dimaksud adalah pemohon di putus hubungan kerjanya karena tempat bekerja yaitu hotel papandayan bandung melakukan Renovasi.

Norma yang di ujikan untuk di uji merupakan norma meteril, Merupakan Norma yang akan diujikan tentang pasal 164 ayat (3) Undang-

undang Nomor 13 tahun 2003 yang menyatakan:

Pengusaha dapat melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap pekerja/buruh karena perusahaan tutup bukan karena mengalami kerugian 2 (dua) tahun berturut-turut atau bukan karena keadaan memaksa (*force majeure*) tetapi perusahaan melakukan efisiensi dengan ketentuan pekerja/buruh berhak atas uang pesangon sebesar 2 (dua) kali ketentuan Pasal 156 Ayat (2), uang penghargaan masa kerja sebesar 1 (satu) kali ketentuan Pasal 156 Ayat (3), dan uang penggantian hak sesuai ketentuan Pasal 156 Ayat (4). Terhadap suatu Norma Undang-Undang Dasar Tahun 1945 pasal Pasal 28D ayat 2 "Setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja".

Terkait permohonan dan keterangan yang di berikan oleh para pihak di persidangan maka Mahkamah Konstitusi mengabulkan permohonan para pemohon dengan amar menyatakan bahwa Pasal 164 ayat (3) Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 bertentangan dengan Undang-undang Dasar tahun 1945 dan tidak memiliki kekuatan hukum mengikat sepanjang frasa "perusahaan tutup" tidak dimaknai Perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu. Jadi, Pasal 164 ayat (3) memperbolehkan PHK hanya dengan alasan Perusahaan Tutup.

Putusan MA Nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 salah satu yang seharusnya wajib tunduk pada putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011 yang telah Menyatakan pasal 164 ayat 3 Undang-undang nomor 13 tahun 2003 bertentangan dengan UUD 1945 dan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat, Akan tetapi dalam putusan Mahkamah Agung tersebut hakim tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PU-IX/2011. Hakim Mahkamah Agung tetap menggunakan pasal 164 ayat (3) dengan makna Perusahaan Melaksanakan efisiensi meskipun pada fakta persidangan Perusahaan masih tetap menjalankan perusahaan sebagaimana biasa. Sehingga pertimbangan hakim tersebut masih menggunakan pemahaman pasal 164 ayat (3) sebelum di putusan oleh Mahkamah Konstitusi, persoalannya akan timbul ketidaktaatan pada norma hukum yang sudah final dan mengikat.

II. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah penelitian yuridis normatif. Menurut Jhony Ibrahim, metode pendekatan yuridis normatif adalah suatu prosedur ilmiah untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan hukum dan sisi normatifnya. logika keilmuan yang ajeg dalam penelitian hukum normatif dibangun berdasarkan disiplin ilmiah dan cara-cara kerja ilmu normatif, yaitu ilmu hukum

yang objeknya hukum itu sendiri (Ibrahim, 2006:57). Maka dapat dikatakan bahwa penelitian hukum normatif adalah penelitian data yang sudah di dokumentasikan berupa data sekunder yang berbentuk bahan-bahan hukum.

a. Sumber Data

Materi yang digunakan dalam melakukan penelitian hukum normatif ini bersumber dari data kepustakaan atau data sekunder yang merupakan bahan-bahan hukum yang dapat dibagi atas 3 (tiga) macam, jika ditinjau dari kekuatan mengikatnya, antara lain:

- 1) Bahan Hukum Primer, misalnya UUD 1945, UU, Putusan Mahkamah Agung, Putusan Mahkamah Konstitusi, dan lain lain.
- 2) Bahan Hukum Sekunder, misalnya: buku, Skripsi, jurnal ilmiah yang mengandung isi pendapat para pakar.
- 3) Bahan hukum tersier, misalnya: kamus bahasa, kamus hukum dan lain-lain.

b. Alat Pengumpulan Data

Alat yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian adalah penelitian kepustakaan (library research). Dengan metode ini dapat mengumpulkan bahan-bahan kepustakaan berupa buku-buku, majalah dan dokumen-dokumen serta sumber-sumber teoritis lainnya.

c. Analisis Data

Adapun analisis hasil penulisan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, mengelola data, dan menganalisisnya dan kemudian dituangkan dengan cara menggunakan kalimat sehingga pembaca lebih mudah memahami penelitian ini (Anshari Siregar, 2005: 123).

III. PEMBAHASAN

Tinjauan Yuridis terhadap Putusan Mahkamah Agung Nomor 295/Pdt.sus-PHI/2015 yang tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 yang bersifat mengikat dan final.

Unsur yang akan di bahas dalam pembahasan ini adalah unsur kedua dalam negara hukum yaitu unsur pemisahan kekuasaan yang diilhami oleh Montesquieu yang disebut dengan doktrin politica. Di Indonesia sendiri telah diatur dalam UUD 1945 tentang pemisahan kekuasaan, sama halnya dengan doktrin Montesquae yang membagi negara menjadi 3 kekuasaan yakni Legislatif (DPR & DPD), Kekuasaan Eksekutif oleh Presiden, Kekuasaan Yudikatif oleh Kekuasaan kehakiman baik Mahkamah Agung dan Mahkamah Konstitusi. Bentuk pemisahan kekuasaan kehakiman yang menjadi pembahasan dalam bab ini adalah tentang kekuasaan kehakiman baik Mahkamah Konstitusi (selanjutnya disebut MK) dan Mahkamah Agung (selanjutnya disebut MA).

Kekuasaan kehakiman diatur dalam pasal 24 UUD 1945 ayat 1 (satu) yang menyebutkan bahwa “kekuasaan kehakiman merupakan kekuasaan yang merdeka untuk menyelenggarakan peradilan guna menegakkan hukum dan keadilan”. Ayat yang ke 2 (dua) juga menyebutkan “kekuasaan kehakiman dilakukan oleh sebuah Mahkamah Agung dan peradilan yang berada di bawahnya dalam lingkungan Peradilan umum, lingkungan Peradilan agama, lingkungan Peradilan militer, lingkungan Peradilan tata usaha negara, dan sebuah Mahkamah Konstitusi”.

MK memiliki kewenangan yang berbeda dengan MA, Pasal 24 C UUD 1945 menentukan kewenangan-kewenangan yang dimiliki oleh MK dengan menyebutkan: Mahkamah konstitusi berwenang mengadili pada tingkat pertama dan terakhir yang putusannya bersifat final untuk menguji, undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar, memutus sengketa kewenangan lembaga negara yang kewenangannya diberikan oleh undang-undang dasar, memutus pembubaran partai politik, dan memutus perselisihan tentang hasil pemilihan umum.

Kewenangan MK dipertegas dalam pasal 10 ayat (1) undang-undang No.24 Tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi yang menyatakan “Mahkamah Konstitusi berwenang mengadili pada tingkat pertama dan terakhir yang putusannya bersifat final untuk”:

- 1) Menguji undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar negara Republik Indonesia tahun 1945;
- 2) Memutus sengketa kewenangan lembaga negara yang kewenangannya diberikan oleh undang-undang dasar 1945;
- 3) Memutus pembubaran partai politik;
- 4) Memutus perselisihan hasil pemilihan umum.

Kewenangan pengujian Undang-Undang terhadap Undang-Undang Dasar 1945 disebut dengan istilah judicial review. Indonesia memiliki dua lembaga peradilan yang berwenang melakukan judicial review yakni MA dan MK (Eka Bintari, 2013: 121). MK memiliki kewenangan memeriksa, dan mengadili suatu ketentuan undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar 1945, apabila benar terdapat suatu ketentuan yang bertentangan dengan Undang-Undang Dasar 1945, maka MK dapat mengeluarkan putusan untuk membatalkan ketentuan yang dimaksud dan menyatakan tidak berkekuatan hukum mengikat (Mahpud MD, 2013: 11). MA memiliki kewenangan memeriksa dan mengadili ketentuan perundang-undangan terhadap undang-undang di bawahnya, apabila benar terdapat suatu ketentuan didalamnya yang bertentangan, maka Mahkamah Agung dapat mengeluarkan putusan untuk membatalkan ketentuan yang dimaksud dan menyatakan tidak berkekuatan hukum mengikat

tetap (Mahpud MD, 2013: 11).

Munculnya pengujian perundang-undangan oleh lembaga peradilan tidak dapat dilepaskan dari sejarah judicial review itu sendiri. Sejarah judicial review dimulai di dalam praktek peradilan Amerika Serikat pada Tahun 1803 dalam kasus Marbury melawan Madison. Chief Justice John Marshall bersama empat orang hakim agung lainnya menyatakan bahwa pengadilan berwenang membatalkan undang-undang yang bertentangan dengan konstitusi. William Marbury, pada saat-saat akhir sebelum pemerintahan Thomas Jefferson diangkat sebagai hakim tetapi ketika pemerintahan telah beralih kepada Thomas Jefferson, surat keputusannya tidak sempat diserahkan oleh pemerintahan yang lama ke pemerintahan yang baru (Ashhidique, 2010: 28).

Marbury menggugat berdasar undang-undang tentang kekuasaan kehakiman tahun 1789. Chief Justice John Marshall dalam pertimbangannya untuk memeriksa perkara Marbury melawan Madison, melalui kewenangannya yang ditafsirkan dari konstitusi, pertimbangan inilah kemudian yang berkembang menjadi pengertian Mahkamah Agung pada pokoknya merupakan lembaga pengawal konstitusi yang bertanggung jawab menjamin agar norma dasar yang terkandung didalamnya sungguh-sungguh ditaati dan dilaksanakan (Siahaan, 2010:28).

Menurut John Marshall dengan sendirinya, segala undang-undang buatan kongres, apabila bertentangan dengan konstitusi harus dinyatakan batal demi hukum. Kewenangan inilah yang kemudian dikenal sebagai doktrin Judicial Review sebagai sesuatu yang sama sekali baru dalam perkembangan sejarah hukum di Amerika Serikat sendiri dan juga di dunia (Ashhidique, 2010: 4). Menurut Mahmud MD terdapat tiga alasan John Marshall mengambil tindakan tersebut, yaitu : pertama hakim bersumpah untuk menjunjung tinggi konstitusi sehingga kalau ada undang-undang yang bertentangan dengannya, maka hakim harus berani membatalkannya; kedua konstitusi adalah the supreme law of the land sehingga harus ada lembaga pengujian terhadap peraturan yang dibawahnya agar konstitusi itu tidak diselewengkan ; ketiga hakim tidak boleh menolak menolak perkara sehingga kalau ada yang meminta uji materi hakim harus melakukannya (Saldi, 2010 :54).

Kewenangan judicial review juga tidak terlepas dari teori jenjang norma hukum dari Hans Kelsen yang menyatakan bahwa *staatsfundamentalnorm* (norma dasar negara) sebagai norma tertinggi yang harus menjadi acuan bagi norma-norma hukum yang berada dibawahnya. Permasalahannya yang timbul adalah apabila norma atau undang-undang di bawah norma dasar bertentangan dengan *staatsfundamentalnorm* tersebut, sehingga harus dibentuk sebuah mekanisme tersendiri agar

penyimpangan yang terjadi dapat diluruskan. Fungsi dari judicial review adalah untuk mengoreksi produk hukum dibawah *staatsfundamentalnorm* produk perundang-undangan dibawah Undang-Undang Dasar dan untuk mempertahankan objektivitas.

MK sebagai lembaga peradilan pertama kali diperkenalkan oleh Hans Kelsen, menurutnya bahwa pelaksanaan aturan konstitusional tentang legislasi dapat secara efektif dijamin hanya jika suatu organ selain badan legislatif diberikan tugas untuk menguji apakah suatu produk hukum itu konstitusional atau tidak, dan tidak memberlakukannya jika menurut organ ini produk badan legislatif tersebut tidak konstitusional. Menurut Hans Kelsen perlu dibentuk organ pengadilan khusus berupa constitutional court, atau pengawasan konstitusionalitas undang-undang yang dapat juga diberikan kepada pengadilan biasa. Pemikiran Kelsen mendorong Austria Membentuk suatu pengadilan Mahkamah Konstitusi yang pertama di dunia di luar Mahkamah Agung (M Gaffar, 2009, 3-4).

Di Indonesia sendiri Judicial review oleh Mahkamah Konstitusi baru saja di adopsikan ke dalam sistem konstitusi negara kita dengan dibentuknya Mahkamah Konstitusi pada bulan agustus 2003. Pengujian konstitusional itu dimaksudkan untuk memastikan bahwa Undang-Undang Dasar 1945 sungguh-sungguh dijalankan atau ditegakkan dalam proses penyelenggaraan negara sehari-hari. Pasal 51 ayat (3) Undang-undang No.24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi mengatur dua macam judicial review yakni:

Pembentukan undang-undang tidak memenuhi ketentuan berdasarkan undang-undang dasar 1945; dan/atau (Pengujian formil)

Materi muatan dalam ayat, pasal, dan/atau bagian-bagian undang-undang dianggap bertentangan dengan undang-undang dasar 1945 (pengujian materil)

Dua jenis pengujian itu bertujuan untuk menguji apakah suatu undang-undang (formal dan/atau materil) bertentangan dengan Undang-Undang Dasar 1945. Kewenangan judicial review menjadikan MK sebagai lembaga negara yang mengawal agar tidak lagi terdapat ketentuan hukum yang keluar dari koridor konstitusi. pembagian judicial review menjadi dua macam pengujian dikarenakan didalam pembagian pengujian produk hukum secara umum yaitu (a) *formele toetsingrecht* dan (b) *materiele toetsingrecht*, Jimly Asshidiqie berpendapat hal ini paralel dengan perbedaan antara hukum materil dan hukum formal, hukum materil atau substantive law mengatur mengenai substansi normanya, sedangkan hukum formil atau procedural law mengatur prosedur penegakan hukum materil itu.

Ketentuan pasal 10 Undang-Undang

Nomor 24 Tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi menentukan putusan Mahkamah Konstitusi bersifat final dan binding. Penjelasan pasal 10 ayat (1) Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi menyatakan bahwa putusan Mahkamah Konstitusi langsung memperoleh kekuatan hukum sejak diucapkan dan tidak ada upaya hukum yang dapat ditempuh. Sifat final putusan MK dalam undang-undang ini mencakup pula kekuatan hukum mengikat. Ketentuan tersebut menunjukkan tidak ada peluang menempuh upaya hukum berikutnya pasca putusan itu sebagaimana putusan pengadilan biasa yang masih memungkinkan kasasi atau peninjauan kembali. Putusan Mahkamah Konstitusi secara hukum mengikat semua orang. Argumentasinya dapat dilakukan dengan merujuk pada jenis dan sifat putusan Mahkamah Konstitusi.

Berdasarkan uraian kewenangan MK tersebut diatas, MK melakukan pengujian (judicial review) pasal 164 ayat (3) Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan berbunyi "Pengusaha dapat melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap pekerja/buruh karena perusahaan tutup bukan karena mengalami kerugian 2 (dua) tahun berturut-turut atau bukan karena keadaan memaksa (force majeure) tetapi perusahaan melakukan efisiensi dengan ketentuan pekerja/buruh berhak atas uang pesangon sebesar 2 (dua) kali ketentuan Pasal 156 Ayat (2), uang penghargaan masa kerja sebesar 1 (satu) kali ketentuan Pasal 156 Ayat (3), dan uang penggantian hak sesuai ketentuan Pasal 156 Ayat (4) Terhadap pasal Pasal 28 D ayat (2) UUD 1945 berbunyi "setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja" telah sesuai dengan kewenangannya".

Dalam hal melakukan pengujian pasal 164 ayat 3 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan terhadap UUD 1945, Mahkamah Konstitusi menggunakan jenis pengujian materiil (materiile toetsing). Pengujian materiil (materille toetsing) adalah pengujian yang dilakukan atas materi suatu undang-undang, pengujian demikian disebut pengujian materiil yang dapat berakibat dibatalkannya sebagian materi undang-undang yang bersangkutan. Apabila suatu materi undang-undang dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945, maka materi undang-undang tersebut tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat.

Pada umumnya MK hanya membatalkan bagian-bagian saja dari materi muatan suatu undang-undang yang diuji itu dan menyatakan materi muatan suatu undang-undang tersebut tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat. Yang dimaksud dengan materi muatan undang-undang itu adalah isi ayat, pasal, dan/atau bagian-bagian tertentu dari suatu undang-undang. Dapat terjadi

juga bahwa yang dianggap bertentangan dengan UUD 1945 hanyalah satu anak kalimat dalam satu ayat, atau satu kata dalam suatu kalimat, bahkan hanya satu koma atau satu titik ataupun karena satu huruf yang seharusnya ditulis dengan huruf besar diketik dengan huruf kecil dapat di anggap bertentangan dengan UUD. Soal lain yang lebih penting menjadi pengujian materiil adalah soal isi konsideran menimbang, ataupun mengingat dalam suatu undang-undang termasuk cakupan materi pengujian materiil (Asshidiqie, 2012 : 40).

Yang dimohonkan untuk diuji dalam penelitian ini adalah materi muatan pasal 164 ayat 3 Undang-undang nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Jadi, jenis pengujian yang digunakan adalah pengujian materiil, bukan pengujian formil. Hakim MK Dalam pertimbangan nya menyatakan materi muatan pasal 164 ayat 3 Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan bertentangan dengan ketentuan dalam UUD 1945. Ketentuan dalam UUD 1945 tersebut termuat dalam Pasal 28 D ayat (2) UUD 1945. Dengan demikian, penulis perlu menjabarkan bagaimana pertentangan antara pasal 164 ayat (3) Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan dengan Pasal 28 D ayat (2) UUD 1945 yang berbunyi "setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja. Menurut Mahkamah Konstitusi, dalam penegakan dan perlindungan hak asasi manusia yang juga merupakan hak konstitusional berdasarkan UUD 1945, Maka suatu undang-undang haruslah mempunyai kepastian hukum.

Sebagaimana permasalahan yang dihadapi oleh para Pemohon dalam putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011, hakim Mahkamah Konstitusi berpendapat bahwa PHK tidak dilakukan semata-mata karena penerapan hukum belaka mengingat tidak ditemukan definisi yang jelas dan rigid atas frasa "perusahaan tutup" dalam UU 13/2003 apakah perusahaan tutup yang dimaksud adalah tutup secara permanen ataupun hanya tutup sementara. Karena dalam penjelasan pada pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 tahun 2003 hanya menyatakan "cukup jelas". Dengan demikian, siapa saja dapat menafsirkan norma tersebut sesuai dengan kepentingannya masing-masing misalnya menganggap penutupan perusahaan sementara untuk melakukan renovasi merupakan bagian dari efisiensi dan menjadikannya sebagai dasar melakukan PHK. Tafsir yang berbeda-beda tersebut dapat menyebabkan penyelesaian hukum yang berbeda dalam penerapannya, karena setiap pekerja dapat diputuskan hubungan kerjanya kapan saja dengan dasar perusahaan tutup sementara atau operasionalnya berhenti sementara. Hal demikian dapat menimbulkan ketidakpastian hukum bagi kelangsungan pekerjaan bagi pekerja/buruh di

dalam menjalankan pekerjaannya, yang bertentangan dengan Pasal 28D ayat (2) UUD 1945 yang menyatakan, “Setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja”.

Pengujian materi undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar Tahun 1945, yang diuji adalah suatu perundang-undangan yang bersifat abstrak dan mengikat umum. Meskipun dasar permohonan pengujian adalah adanya hak konstitusional pemohon dirugikan, namun sesungguhnya tindakan tersebut adalah mewakili kepentingan hukum seluruh masyarakat, yaitu tegaknya konstitusi. konstitusi sebagai bentuk perjanjian diantara negara dengan warga negara, bertujuan untuk mengatur, melindungi, dan memenuhi hak-hak dasar warga negara, demi terciptanya kesejahteraan dan kemakmuran rakyat. Mahkamah Konstitusi lahir sebagai salah satu pilar demokrasi yang mengambil peran strategis dalam mewujudkan perlindungan hak-hak konstitusional warga negara.

Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan merupakan salah satu peraturan hukum berbentuk peraturan perundang-undangan. Sebagai peraturan perundang-undangan, Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan berisi norma hukum yang secara hukum mengikat semua orang, warga negara termasuk penyelenggara negara maupun penegak hukum. hal tersebut sesuai dengan karakter norma hukum yang melekat pada peraturan hukum berbentuk undang-undang yakni norma hukum yang bersifat umum abstrak (general abstract norm). dengan demikian, UU No 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan mengikat secara umum terhadap semua orang.

Pengujian pasal 164 ayat (3) UU No.3 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan terhadap pasal 28 D ayat (2) UUD 1945, Diakhiri oleh putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011. Dalam amar putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011 Mahkamah memutuskan dengan menyatakan Pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan tidak memiliki kekuatan hukum mengikat dan bertentangan dengan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 sepanjang frasa “perusahaan tutup” tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu”.

Berdasarkan amar putusan tersebut yang menyatakan Pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan tidak memiliki kekuatan hukum mengikat dan bertentangan dengan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 sepanjang frasa “perusahaan tutup” tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu”. Putusan tersebut

mengandung pengertian bahwa PHK tidak dapat dilaksanakan berdasarkan ketentuan pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan apabila perusahaan tidak dalam keadaan tutup permanen atau tutup tidak untuk sementara waktu karena pasal tersebut sudah tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat dan dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945.

Dari penjelasan diatas, penulis kembali menegaskan bahwa yang dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945 dan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat bukanlah sekedar pengaturan tekstual yang terdapat dalam pasal 164 ayat (3) UU No.13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, akan tetapi lebih mendasar yaitu berupa norma hukum yang terkandung pada pasal 164 ayat (3) UU No.13 Tahun 2003. Inilah sesungguhnya yang dimaksud pasal 57 ayat (1) UU No.24 Tahun 2003 Tentang Mahkamah Konstitusi yang mengatur mengenai kekuatan mengikat putusan Mahkamah Konstitusi.

Konsekuensi dari dinyatakan tidak berkekuatan hukum mengikat pasal 164 ayat (3) UU No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan sepanjang frasa “perusahaan tutup” tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu” oleh putusan Mahkamah Konstitusi 19/PUU-IX/2011 adalah sesuai dengan sifat dari kekuatan hukum mengikat putusan MK. Sebagaimana telah dikemukakan, bahwa putusan MK dilihat dari segi kekuatan hukum mengikatnya adalah putusan yang bersifat *declaratoir-constitutief*. Sifat *declaratoir*, yakni putusan tersebut menyatakan apa yang menjadi hukum. sedangkan sifat *constitutief* yakni putusan tersebut dapat meniadakan suatu keadaan hukum atau menciptakan suatu keadaan hukum atau menciptakan suatu keadaan hukum baru. Apa bila dikaitkan dengan putusan MK Nomor 19/PUU-IX/2011 penulis perlu menjelaskan bagaimana bekerjanya sifat putusan *declaratoir-constitutief* dalam amar putusan MK Nomor 19/PUU-IX/2011 tersebut.

MK dalam amar putusan No. 19/PUU-IX/2011 menyatakan (pada poin 2) Pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 39, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4279) bertentangan dengan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 sepanjang frasa “perusahaan tutup” tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu”; kalimat yang merupakan diktum ini memperlihatkan sifat *declaratoire* putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011. Secara *declaratoire*, Mahkamah konstitusi menyatakan bahwa norma hukum yang terdapat dalam pasal 164 ayat 3 UU No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan bertentangan dengan UUD 1945 sepanjang frasa “perusahaan tutup”

tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu.

Lebih lanjut MK menyatakan dalam amar putusan No. 19/PUU-IX/2011 menyatakan (pada poin 2) “Pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 39, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4279) pada frasa “perusahaan tutup” tidak memiliki kekuatan hukum mengikat sepanjang tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu” kalimat tersebut menunjukkan sifat constitutief putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011. Secara constitutief, MK telah meniadakan norma hukum dalam pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan dengan menyatakan pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 tidak memiliki kekuatan hukum mengikat sepanjang frasa “perusahaan tutup” tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu.

Berdasarkan sifat declaratoire-constitutief putusan MK No. 19/PUU-IX/2011 tersebut diatas, maka setiap peraturan perundang-undangan yang memuat norma hukum yang menyatakan Perusahaan tutup sebagaimana diatur dalam pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan harus dinyatakan tidak berkekuatan hukum mengikat apabila perusahaan tersebut tidak tutup permanen atau perusahaan tutup hanya untuk sementara waktu.

Judicial review merupakan salah satu bentuk penegakan hukum ketetangaraan yang dilakukan oleh Mahkamah Konstitusi dalam perkara pengujian undang-undang terhadap UUD 1945, yang dimana melalui putusan-putusan yang tidak hanya terpaku pada suatu undang-undang melainkan pada suatu kondisi tertentu guna mencapai keadilan karena putusan Mahkamah Konstitusi tidak hanya berdampak pada pemohon dan/atau termohon saja melainkan berdampak pada masyarakat luas mengingat sifat putusan erga omnes yang dimiliki oleh Mahkamah Konstitusi. Satu catatan penting mengenai judicial review adalah Mahkamah Konstitusi boleh menafsirkan isi Undang-Undang Dasar 1945 Sesuai dengan original intent yang dibuat melalui perdebatan oleh lembaga yang berwenang menetapkannya. Mahkamah Konstitusi hanya boleh menyatakan sebuah Undang-Undang bertentangan atau tidak dengan Undang-undang dasar dan tidak boleh memasuki ranah legislatif (ikut mengatur) dengan cara apa pun. Pada umumnya pembatasan tugas yang demikian dikaitkan dengan pengertian bahwa DPR dan pemerintah adalah Positive Legislator.

Kedudukan pembentuk undang-undang (DPR dan Presiden) bukan sebagai tergugat atau termohon yang harus bertanggung jawab atas

kesalahan yang dilakukan. Pembentuk undang-undang hanya sebagai pihak terkait yang memberikan keterangan tentang latar belakang dan maksud dari ketentuan undang-undang yang dimohonkan. Keterangan pembentuk undang-undang diperlukan agar ketentuan yang diuji tidak hanya ditafsirkan menurut pandangan pemohon atau Mahkamah Konstitusi saja, sehingga diperoleh keyakinan hukum apakah bertentangan atau tidak dengan konstitusi. pihak yang terikat dan harus melaksanakan putusan mahkamah konstitusi tidak hanya dan tidak harus selalu pembentuk undang-undang, tetapi semua pihak yang terkait dengan ketentuan yang di putus oleh Mahkamah Konstitusi.

Catatan ini menjadi sangat penting karena secara historis dan filosofis Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 tidak memperbolehkan Mahkamah Konstitusi mengintervensi ranah legislatif dengan ikut menjadi positive legislator (memberlakukan norma). Mahkamah konstitusi hanya diperkenankan menjadi negative legislator (membatalkan norma) atau membiarkan norma yang di berlakukan oleh lembaga legislatif tetap berlaku dengan menggunakan original Intent Undang-Undang Dasar 1945 Sebagai tolak ukurnya. Negative legislator berarti kewenangan mengesampingkan dan membatalkan undang-undang yang bertentangan dengan konstitusi.

Dari pendapat yang telah penulis uraikan diatas menunjukkan bahwa putusan Mahkamah Konstitusi dapat dibedakan menjadi beberapa varian, yakni : Model putusan konstitusional bersyarat (conditionally constitutional) dan model putusan inkonstitusional bersyarat (conditionally unconstitutional) yang pada dasarnya model merupakan model putusan yang secara hukum tidak membatalkan dan menyatakan tidak berlaku suatu norma, akan tetapi kedua model putusan tersebut memuat atau mengandung adanya penafsiran (interpretative decision) terhadap suatu materi muatan ayat, pasal dan/atau bagian dari undang-undang ataupun undang-undang secara keseluruhan yang pada dasarnya dinyatakan bertentangan atau tidak bertentangan dengan konstitusi dan tetap mempunyai kekuatan hukum atau tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat. Model putusan yang menunda pemberlakuan putusnya (limited constitutional) pada dasarnya bertujuan untuk memberi ruang transisi aturan yang bertentangan dengan konstitusi untuk tetap berlaku dan mempunyai kekuatan hukum mengikat sampai waktu tertentu. Model putusan yang lain yaitu yang merumuskan norma baru dalam rangka mengatasi inkonstitusionalitas penerapan norma. Rumusan norma baru tersebut pada dasarnya bersifat sementara, nantinya norma baru tersebut akan diambil-alih dalam pembentukan atau revisi undang-undang terkait.

Ketentuan pasal 59 ayat (2) Undang-undang nomor 24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi berlaku pada dua jenis putusan Mahkamah Konstitusi, yaitu “jika diperlukan perubahan terhadap undang-undang yang telah diuji, DPR atau Presiden segera menindak lanjuti putusan mahkamah konstitusi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Kriteria atau ukuran yang wajib digunakan DPR atau Pemerintah untuk menindaklanjuti putusan Mahkamah Konstitusi adalah berasaskan pada asas-asas yang terdapat dalam pasal 5 dan pasal 6 ayat (1) Undang-undang nomor 12 tahun 2011 tentang pembentukan peraturan perundang-undangan dan khususnya adalah asas keadilan dan asas kepastian hukum. Selanjutnya untuk memahami maksud pembentuk undang-undang, perlu dilakukan penafsiran secara sistematis terhadap ketentuan pasal 10 ayat (1) huruf d dan (2) undang-undang nomor 12 Tahun 2011 tentang pembentukan peraturan perundang-undangan. Kedua pasal tersebut memberikan perintah kepada DPR atau Presiden untuk menindaklanjuti putusan Mahkamah Konstitusi, pada bagian penjelasan pasal 10 ayat (2) undang-undang nomor 12 tahun 2011 tentang pembentukan peraturan perundang-undangan dijelaskan sebagai tindak lanjut atas putusan MK dimaksudkan untuk mencegah terjadinya kekosongan hukum.

Tindak lanjut atas putusan Mahkamah Konstitusi hanya diperlukan sepanjang terjadi peristiwa kekosongan hukum, sedangkan untuk putusan Mahkamah Konstitusi yang bentuknya memberikan penafsiran pada undang-undang sesuai original intent undang-undang dasar 1945, DPR atau Presiden diberikan kebebasan untuk menindaklanjuti putusan MK. Secara yuridis apabila DPR atau Presiden tidak menindaklanjuti putusan Mahkamah Konstitusi berarti serta merta putusan itu menjadi hukum yang *erga omnes*.

Sebagaimana daya berlaku undang-undang yang secara hukum mengikat setiap orang, maka putusan Mahkamah Konstitusi pun mengikat setiap orang. Dengan demikian, setiap orang, penyelenggara negara, serta penegak hukum tidak dapat lagi menggunakan norma hukum sebagaimana diatur dalam pasal 164 ayat (3) UU No.13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan apabila frasa perusahaan tutup tidak dimaknai perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu dengan kata lain perusahaan dapat melakukan PHK terhadap pekerja dengan alasan efisiensi berdasarkan pasal 164 ayat 3 apabila perusahaan tersebut telah tutup permanen. Abdul Rasyid Thalib memberikan pendapatnya yang menyatakan putusan Mahkamah Konstitusi bersifat *erga omnes* yang dimana putusan yang akibat hukumnya berlaku bagi semua perkara yang mengandung persamaan yang mungkin terjadi pada masa yang akan datang. Putusan Mahkamah

Konstitusi bersifat *erga omnes* mengikat secara obligatoir bagi seluruh organ negara, baik tingkat pusat dan daerah serta semua otoritas lainnya. Pendapat yang sama dikemukakan oleh Bambang Sutisyo, menurutnya Putusan Mahkamah konstitusi bersifat *public* sehingga putusnya tersebut mempunyai kekuatan hukum mengikat bukan hanya terhadap para pihak (*interparties*), tetapi juga harus ditaati oleh siapa pun /*erga omnes*, (Steven Supranto, 2014 : 45).

Hal yang sama di sampaikan oleh Harjono, Hakim MK dalam buku Martitah yang berjudul Mahkamah Konstitusi dari Negative Legislature ke Positive Legislature yang menyatakan bahwa putusan Mahkamah Konstitusi itu Mengikat dan Final, jadi secara materiil putusan Mahkamah Konstitusi itu setara dengan Undang-undang, karena itu putusan Mahkamah Konstitusi bisa langsung dilaksanakan tanpa harus menunggu perubahan Undang-undang (Martitah 2013: 208).

Dari penjelasan diatas sejalan dengan Teori bekerjanya hukum sebagaimana dijelaskan oleh Robert B. Seidman dan William J.Chambliss, menurut teori ini, pembentukan dan bekerjanya hukum tidak akan terlepas dari pengaruh atau asupan kekuatan-kekuatan sosial dan personal, kekuatan politik. Teori bekerjanya hukum ini dapat menjelaskan bagaimana pengaruh dari personal, lingkungan ekonomi, sosial, budaya, serta politik dalam proses pembentukan dan implementasinya, itulah sebabnya kualitas dan karakter hukum juga tidak lepas dari pengaruh bekerjanya kekuatan-kekuatan sosial dan personal tersebut terutama kekuatan-kekuatan politik pada saat hukum itu dibentuk. Robert B. Seidman dan William J.Chambliss menjelaskan terkait putusan Mahkamah Konstitusi bahwa:

Setiap putusan Mahkamah Konstitusi merupakan hukum yang berkedudukan setara dengan undang-undang. Putusan itu merupakan UU dalam arti *in concreto*. Oleh karena itu, putusan Mahkamah Konstitusi juga memiliki kekuatan mengikat sebagaimana UU bagi pihak-pihak yang terkait dengan putusan tersebut.

Oleh karena kekuatan hukum mengikat berdasarkan prinsip supremasi konstitusi, maka putusan Mahkamah Konstitusi haruslah dijalankan oleh pemegang peran, meskipun putusan Mahkamah Kontituti tidak memiliki aparat pemaksa, dalam arti tidak ada sarana hukuman/sanksi yang diberikan langsung kepada pihak pemegang peran yang tidak mau melaksanakan putusan.

Mahkamah Konstitusi dalam hal ini memiliki peran ganda, baik sebagai pembentuk norma sekaligus juga sebagai penegak norma.

Berdasarkan hal yang dipaparkan diatas, maka jelaslah pasal 57 ayat (1) UU No.24 Tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi yang menyatakan Putusan mahkamah konstitusi yang

amar putusnya menyatakan bahwa materi muatan ayat, pasal, dan/atau bagian undang-undang bertentangan dengan Undang-undang bertentangan Undang-undang dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, materi muatan ayat, pasal, dan/atau bagian undang-undang tersebut tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat.

Menurut penulis, yang dimaksud dalam perkataan “materi” dalam pasal 57 (1) UU No.24 Tahun 2003 Tentang Mahkamah Konstitusi adalah berupa norma hukum yang terkandung dalam pasal suatu undang-undang. jika pasal itu dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945 dan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat, mengandung arti bahwa yang dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945 dan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat sesungguhnya adalah norma hukumnya, norma hukum tersebut adalah norma yang inkonstitusional.

Hal tersebut terjadi, karena putusan Mahkamah Konstitusi memiliki konsekuensi terhadap perubahan keadaan undang-undang dengan cara meniadakan norma hukum dalam suatu undang (dalam hal ini UU No.13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan). Oleh karena itu Mahkamah Konstitusi disebut Negative Legislator. Berdasarkan hal tersebut. norma hukum yang menyatakan PHK dengan alasan efisiensi tidak dapat dijadikan sebagai dasar hukum apabila perusahaan tersebut tidak tutup permanen atau tidak untuk sementara waktu.

Dengan didasarkan pada pasal 47 UU No.24 Tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi yang menyatakan “Putusan Mahkamah Konstitusi memperoleh kekuatan hukum tetap sejak selesai diucapkan dalam sidang pleno terbuka untuk umum”. Putusan Mahkamah Konstitusi tidak berlaku surut, melainkan berlaku prospektif. Putusan Nomor 19/PUU-IX/2011 diucapkan dalam sidang pleno Mahkamah Konstitusi terbuka untuk umum pada sidang pengadilan hari rabu, tanggal 20 Juni 2012 dan langsung diperintahkan untuk di muat dalam berita negara dalam jangka waktu paling lambat 30 (tiga puluh hari) sejak di ucapkan (Maruarar Siahaan, 2011 :213), maka selambat-lambatnya telah dimuat dalam berita negara pada tanggal 20 Juli 2012). Kekuatan tetap putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 mengandung arti, putusan tersebut harus dilaksanakan. Dengan demikian pasal hasil uji Mahkamah Konstitusi telah menjadi hukum positif sejak 20 Juni 2012.

Kemudian Putusan nomor: 144/Pdt.Sus-PHI/2014/PHI/PN.Bdg. Yaitu Putusan tingkat pertama dari kasus yang diangkat oleh penulis dan putusan Mahkamah Agung Nomor 295/Pdt.sus-PHI/2015 putusan Tingkat akhir, yang dimana surat gugatannya tertanggal 02 september 2014 telah di daftarkan di kepaniteraan Hubungan Industrial

pada pengadilan negeri kelas I A Bandung pada tanggal 03 September 2014 dengan register nomor 144/Pdt.Sus-PHI/2014/PHI/PN.Bandung. Dengan demikian pasal 164 ayat 3 hasil uji Mahkamah Konstitusi telah berlaku pada kasus Perselisihan hubungan Industrial yang dilakukan pada tanggal 03 september 2014 tersebut.

Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 telah menjadi hukum positif sejak di ucapkan dalam sidang pleno tanggal 20 juni 2012 dan bersifat mengikat dan final sehingga pasal 164 ayat 3 Undang-undang nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat sepanjang frasa perusahaan tutup tidak dimaknai perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu sejak ada putusan Mahkamah Konstitusi ini. Asas legalitas sebagaimana dijelaskan dalam negara hukum Rechtsstaat dalam unsur ketiga yang membatasi kekuasaan penguasa dengan bersaranakan hukum memberi pesan agar penjatuhan putusan dalam persidangan didasarkan pada undang-undang positif.

Dalam putusan kasasi, Majelis hakim pada Mahkamah Agung Republik Indonesia perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 dalam pertimbangan hukumnya Hakim pada Yudec Yuris hanya mendasarkan bahwa alasan-alasan pemohon kasasi tersebut dapat dibenarkan karena putusan Judec Factie telah salah atau keliru dalam penerapan hukumnya. Mahkamah agung berpendapat bahwa keberatan-keberatan permohonan kasasi dari pemohon kasasi tersebut dapat di benarkan.

Menurut pendapat penulis, hakim Mahkamah Agung Republik Indonesia sebagai Judec Yuris, dalam pertimbangan hukumnya tidak mencerminkan lembaga tertinggi dalam pelaksanaan kekuasaan kehakiman, dalam pertimbangannya hanya terbatas pada ketentuan pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 yang tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat dan tidak berupaya untuk memahami dan mempertimbangkan ketentuan hukum lainnya yaitu putusan Mahkamah Konstitusi Nomor :19/PUU-IX/2011 serta Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja dan transmigrasi Republik Indonesia Nomor: 643/MEN/PHI-PPHI/IX/2005, maka disini lah terjadi pelanggaran asas legalitas, maka putusan ini melanggar asas legalitas,

Putusan PHK dalam tingkat kasasi yang dijatuhkan oleh Mahkamah Agung dalam perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 dalam amar putusan mencantumkan pasal 164 ayat (3) UU No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan sebagai dasar Hukum, namun tidak menjelaskan putusan MK Nomor :19/PUU-IX/2011 dalam dasar pertimbangannya yang dimana alasan efisiensi yang berdasarkan ketentuan pasal 164 ayat (3) hanya dapat dilakukan apabila perusahaan tutup

permanen atau tutup tidak untuk sementara waktu. Hal tersebut sesuai dengan putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 yang menyatakan bahwa pasal 164 ayat (3) Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan bertentangan dengan Undang-undang Dasar tahun 1945 sepanjang frasa “Perusahaan Tutup” tidak dimaknai “perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu” oleh karena itu ketentuan pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan tidak memiliki kekuatan hukum mengikat.

Dalam sebuah diskusi, penulis bertanya kepada seorang hakim pengadilan Hubungan Industrial mengenai sejauh mana putusan Mahkamah Konstitusi dapat mempengaruhi hakim dalam memutus. hakim tersebut mengatakan seorang hakim pada dasarnya terikat dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, kecuali apabila dengan alasan-alasan yang jelas dan dicantumkan dalam pertimbangan putusannya, seorang hakim dapat menyimpangi peraturan perundang-undangan, mengenai putusan Mahkamah Konstitusi dalam menguji undang-undang, diakui oleh undang-undang dasar dan Undang-undang itu sendiri, maka hakim juga terikat dengan putusan Mahkamah Konstitusi, namun demikian, sama halnya dengan undang-undang yang dapat disimpangi dengan alasan yang jelas dan di cantumkan dalam pertimbangan putusannya, maka hakim diperbolehkan menyimpangi putusan mahkamah konstitusi .

Dari penjelasan diatas, penulis mengambil kesimpulan, bahwa ketika seorang hakim membuat suatu putusan yang bertentangan dengan undang-undang atau bertentangan dengan putusan mahkamah konstitusi tanpa memberikan pertimbangan yang jelas mengapa undang-undang atau putusan Mahkamah Konstitusi itu disimpangi, maka dapat disebut bahwa putusan tersebut cacat dan tidak mengakomodir kepastian dan keadilan hukum yang menjadi tujuan adanya sistem peradilan kita.

Akibat Putusan Mahkamah Agung Yang Tidak Mempertimbangkan Putusan Mahkamah Konstitusi

Sub bab ini akan membahas rumusan masalah sebagaimana telah di sampaikan dalam bab 1 khususnya tentang apa akibat putusan Mahkamah Agung yang tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi. Pada bab sebelumnya telah dibahas tentang Mahkamah Konstitusi sebagai the guardian of the contitution yang memiliki kewenangan sebagai pengawal konstitusi, penafsir konstitusi, pengawal demokrasi, pelindung hak azasi manusia yang dimana pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan bahwa putusannya bersifat final dan binding, Final berarti putusan Mahkamah

Konstitusi langsung memperoleh kekuatan hukum tetap sejak diucapkan dan tidak ada upaya hukum lain yang dapat ditempuh, binding berarti sifat final dalam putusan Mahkamah Konstitusi dalam undang-undang ini mencakup pula kekuatan hukum mengikat. Keistimewaan putusan Mahkamah Konstitusi adalah putusannya memiliki kekuatan hukum mengikat bagi setiap orang (erga omnes) tidak terbatas pada pemohon atau pemerintah atau pembentuk undang-undang. Keistimewaan putusan Mahkamah Konstitusi merupakan konsekuensi yuridis dari pengajuan undang-undang terhadap undang-undang dasar 1945, yang mana suatu undang-undang bersifat abstrak dan mengikat umum. Judicial review mewakili kepentingan hukum seluruh masyarakat, berupa tegaknya konstitusi.

Terkait putusan Mahkamah Konstitusi yang bersifat final dan mengikat, Mahmud MD seorang mantan Hakim MK menyatakan adanya resiko putusan yang mungkin saja mengandung salah dan cacat putusan tersebut tetap dimungkinkan ada, namun demikian, putusan Mahkamah Konstitusi yang bersifat final dan mengikat tersebut karena putusan Mahkamah Konstitusi tetap final dan mengikat. Alasan yang disebutkan oleh Mahmud MD adalah (1) pilihan vonis itu tergantung pada perspektif dan teori yang dipakai hakim, (2) hukum hakim yarfah ‘ul khilaaf, yang berarti putusan hakim menyelesaikan perbedaan dan, (3) tidak ada alternatif yang lebih baik untuk menghilangkan sifat final. Oleh karena itulah, putusan Mahkamah Konstitusi memiliki kekuatan hukum tetap karena Mahkamah Konstitusi merupakan peradilan tingkat pertama dan terakhir (Soereoso, 2013: 233).

Tidak dapat dipungkiri didalam ketentuan normatif yang menyatakan putusan Mahkamah Konstitusi yang bersifat mengikat dan final tersebut setidaknya terkandung problematika, baik problem filosofis, yuridis, sosial, politik maupun teoritik. Ketika pihak-pihak merasakan ketidakadilan putusan Mahkamah Konstitusi, sementara tidak tersedia upaya hukum lain, maka tidak ada yang dapat dilakukan kecuali menerima dan melaksanakan putusan tersebut, artinya, kendati keadilan dipasung oleh putusan Mahkamah Konstitusi, tidak ada pilihan lain kecuali harus melaksanakan putusan tersebut. Kiranya, pada titik ini problem filosofisnya terkait dengan aspek keadilan, khususnya bagi pencari keadilan.

Problem filosofis yang dapat dikemukakan ialah apakah sifat putusan Mahkamah Konstitusi yang final tersebut benar-benar dapat mewujudkan keadilan, atau justru sebaliknya, memasung atau menghambat tercapainya keadilan bagi pencari keadilan? Putusan hakim merupakan hukum. menurut Van apeldoorn, wujud hukum tidak hanya sebatas peraturan perundang-undangan yang berlaku mengikat namun juga menjelma dalam

putusan-putusan hakim yang bersifat mengatur dan memaksa. Oleh sebab itu, putusan yang dijatuhkan pengadilan haruslah terlebih dahulu melalui proses pemeriksaan peradilan yang jujur (*fair trial*) dengan pertimbangan yang didasarkan pada keadilan berdasarkan (*moral justice*), dan bukan semata-mata berdasarkan keadilan undang-undang (*legal justice*).

Menurut Jutta Limbach terdapat 3 (tiga) ciri utama yang menandai prinsip supremasi konstitusi, yaitu:

- 1) Pembedaan antara norma hukum konstitusi dan norma hukum yang lainnya.
- 2) Terikatnya pembuat undang-undang oleh undang-undang dasar.
- 3) Adanya lembaga satu lembaga yang memiliki kewenangan untuk menguji konstitusionalitas tindakan hukum pemerintah atau pembentuk undang-undang.

Sebagai the supreme law of the land bagi negara dan bangsa Indonesia, Undang-Undang Dasar 1945 haruslah dipedomani dan dilaksanakan oleh seluruh elemen negara bangsa ini, baik penyelenggara negara maupun warga negara dalam menunaikan tugasnya masing-masing, dalam posisi semacam itu pula. Konstitusi haruslah dapat ditegakkan dan difungsikan sebagai rujukan dalam menemukan solusi untuk menyelesaikan problem-problem kenegaraan dan kebangsaan yang timbul. Sebagai kesepakatan seluruh warga bangsa, tidak ada sedikit pun celah bagi kita untuk menghindari dari kewajiban untuk mematuhi dan melaksanakan konstitusi, terlepas dari pandangan yang berkembang mengenai baik atau buruk, setuju atau tidak setuju terhadap isi konstitusi kita. Konstitusi haruslah bekerja sebagai hukum tertinggi. Semua hukum, dalam hal ini peraturan perundang-undangan, serta tindakan pemerintah haruslah menyesuaikan diri kepada konstitusi. konstitusi tidak boleh hanya dianggap sebagai dokumen serimonial dan aspirasional belaka.

Pada konteks itu pula, konstitusionalisme menjadi ciri utama dan pertama negara hukum yang demokratis dan negara demokrasi yang berdasar atas hukum. negara yang memiliki konstitusi otomatis menganut paham konstitusionalisme. Sebagian negara-negara otoriter adalah negara yang memiliki konstitusi, tetapi mereka tidak menganut paham konstitusionalisme, mengutip pendapat Franz neumann, negara otoriter bukanlah negara tanpa konstitusi. Konstitusi itu ada, tetapi tidak bertujuan untuk membatasi kekuasaan negara melainkan untuk membatasi kebebasan dan hak asasi warga negara. Oleh karena itulah, pemahaman terhadap konstitusi diperlukan bagi kehidupan bernegara dan berbangsa. Karenanya pula, penting untuk membangun kesetiaan bangsa terhadap konstitusi.

Dalam hal ini, termasuk dalam upaya membangun kesetiaan terhadap adalah ketaatan

terhadap putusan Mahkamah Konstitusi. sebab, putusan Mahkamah Konstitusi merupakan produk tafsir resmi Mahkamah Konstitusi terhadap konstitusi atas perkara yang diputus. Gejala ketidaktaatan terhadap putusan putusan Mahkamah Konstitusi mulai marak. hal-hal demikian terjadi salah satunya karena tidak adanya aparat atau instrumen untuk memaksakan pelaksanaan putusan Mahkamah Konstitusi. Sebagai lembaga peradilan Mahkamah Konstitusi tidak dapat memaksa putusannya dilaksanakan karena memang tidak diberi kewenangan oleh UUD 1945 maupun UU Mahkamah Konstitusi. Dalam pemikiran seperti inilah muncul problem faksitas hukum atau positivisme hukum. faktisitas hukum adalah kondisi yang berusaha menjamin kepastian hukum semata-mata berdasar rumusan hukum itu sendiri.

Demi mematuhi undang-undang Mahkamah Konstitusi dengan sadar tidak dapat memaksa pihak-pihak untuk melaksanakan putusan Mahkamah Konstitusi, kemudian pihak-pihak yang tidak bersedia melaksanakan putusan Mahkamah Konstitusi akan berlindung dibalik tabir faktisitas hukum. karena tidak tersedia instrumen pemaksa, seringkali berujung pada ketidakmampuan Mahkamah Konstitusi memaksakan putusannya. Hal inilah yang dinilai berkontribusi membangun kompleksitas masalah dalam sistem hukum. putusan mungkin saja Mahkamah Konstitusi benar, dalam arti sah sebagai putusan pengadilan serta memiliki kekuatan hukum yang final dan mengikat, akan tetapi secara sosiologis tidak dapat dilaksanakan.

Menurut Alexander Hamilton dalam The Federalist Paper, MK dikatakan sebagai cabang kekuasaan negara yang paling lemah. Menurut Hamilton, Mahkamah Konstitusi dikatakan lemah karena pelaksanaan putusan Mahkamah Konstitusi sangat bergantung pada cabang kekuasaan lain atau organ-organ lain. Namun demikian, ketaatan terhadap putusan Mahkamah Konstitusi sesungguhnya mencerminkan kedewasaan suatu negara yang mengklaim dirinya sebagai negara hukum. dalam kaitan tersebut, Bede Harris menyatakan bahwa faktor yang menentukan apakah dalam praktek ajaran atau doktrin konstitusionalisme diikuti atau tidak, terletak pada jawaban atas pertanyaan apakah pemerintah menghormati dan melaksanakan putusan pengadilan atau tidak (Ernst Benda, 2005: 15).

Dalam konteks putusan Mahkamah Konstitusi, kecenderungan untuk mengabaikan, melawan atau menentang putusan Mahkamah Konstitusi sangat mungkin terjadi, terutama jikalau putusan Mahkamah Konstitusi terlalu merugikan kepentingan politik pihak-pihak tertentu, terlebih lagi, Mahkamah Konstitusi tidak dilengkapi dengan suatu instrumen yang dapat memaksakan bahwa putusan tersebut harus dilaksanakan, baik melalui kekuatannya sendiri maupun dengan cara-cara lain.

Perlawanan atau tantangan tersebut akan bisa mengambil bentuk dengan mengabaikan putusan, menolak revisi undang-undang yang telah diuji atau bahkan melakukan erangan balik baik dengan upaya mengurangi kewenangan MK atau mendudukkan orang-orang yang lebih lembek untuk mengisi posisi hakim Mahkamah Konstitusi yang lowong pada jabatan berikut, akibatnya, kondisi tersebut memperhadapkan Mahkamah Konstitusi dengan cabang kekuasaan atau lembaga negara lainnya, khususnya lembaga legislatif selaku pembentuk undang-undang.

Menurut Tom Ginsburg, bagi mereka yang tidak senang atau tidak setuju terhadap putusan MK mempunyai 4 (empat) pilihan menghadapi putusan MK tersebut yaitu:

- 1) Dapat patuh terhadap putusan tersebut dan menerimanya secara sukarela serta melaksanakannya.
- 2) Dapat mengabaikan putusan Mahkamah Konstitusi dan berharap bahwa apapun wewenang yang dimiliki Mahkamah Konstitusi dan lembaga lain untuk melaksanakan, putusan itu menjadi tidak efektif.
- 3) Dapat mencoba membatalkan putusan melalui amandemen UUD atau jika ada prosedur yang tersedia secara resmi menolak putusan.
- 4) Menyerang MK sebagai lembaga dengan berupaya mengurangi wewenangnya atau kekuatan efektifnya.

Sejalan dengan itu menurut Maruarar siahaan, putusan Mahkamah Konstitusi akan memperhadapkan MK dengan kekuasaan negara lainnya, yaitu legislatif bersama-sama dengan eksekutif, sebagai badan pembuat undang-undang. Setidak-tidaknya jika putusan tersebut merugikan kepentingan mereka. Oleh karenanya pihak-pihak tersebut cenderung mengabaikan, melawan atau menentang putusan Mahkamah Konstitusi, terutama kalau putusan Mahkamah Konstitusi merugikan kepentingan politiknya, dari kajian Maruarar siahaan tersebut, dapat dimaknai bahwa meskipun terbatas pada perkara pengujian undang-undang, hambatan implementasi putusan MK, lebih banyak datang dari legislatif dan eksekutif.

Hal demikian kemudian mendapat afirmasi dalam praktek, hakim Mahkamah Agung dalam putusan nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 secara nyata melakukan pembangkangan terhadap putusan Mahkamah Konstitusi. Secara faktual Mahkamah Agung tidak melaksanakan Bahkan tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011. Berdasarkan kajian Maruarar siahaan dan praktek yang terjadi, maka munculnya tengarai bahwa cabang kekuasaan yudikatif ikut-ikutan menghambat atau tidak melaksanakan putusan Mahkamah Konstitusi. Untuk mengetahui apakah Mahkamah Agung

dalam perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 tidak melaksanakan bahkan tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi. Oleh karena itu, untuk mendapatkan kejelasan mengenai hal tersebut maka penulis harus dicermati pertimbangan hakim Pengadilan hubungan Industrial dalam putusan nomor 144/Pdt.sus-PHI/2014/PHI/PN.Bdg dan Hakim Mahkamah Agung dalam putusan nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 setelah itu, baru kemudian menghubungkan dengan faktor-faktor pengaruh lainnya, sehingga dengan demikian akan dapat diketahui dengan jelas, apakah putusan MA nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 dapat dikategorikan tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011.

Hakim PHI putusan nomor 144/Pdt.sus-PHI/2014/PHI/PN.Bdg memberikan pertimbangan nya bahwa tergugat telah terbukti tidak melakukan langkah-langkah pencegahan terjadinya PHK sebagaimana yang diatur dalam ketentuan Pasal 151 ayat (1) Undang- Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang menyatakan “pengusaha, pekerja/buruh, serikat pekerja/serikat buruh dan pemerintah dengan segala upaya harus mengusahakan agar jangan terjadi pemutusan hubungan kerja” Jo Surat Edaran No. 643/MEN/PHI-PPHI/IX/2005 tanggal 26 September 2005 tentang pencegahan PHK serta tidak ada upaya-upaya yang dilakukan oleh tergugat kepada para pekerjanya sebelum melakukan pemutusan hubungan kerja adanya pengurangan shiff, membatasi kerja lembur, melakukan efisiensi biaya produksi, mengurangi jam dan hari kerja, menawarkan kesempatan pensiun dini bagi pekerja yang sudah memenuhi syarat, merumahkan untuk sementara waktu pekerja/buruh secara bergantian tetapi langsung melakukan PHK kepada para penggugat dengan alasan efisiensi yang faktanya dibagian laminasi kekurangan tenaga kerja produksi menjadi tidak maksimal sementara pekerjaan berjalan terus menerus, sehingga tidak dapat dijadikan landasan hukum dengan adanya 60 orang karyawan yang di PHK adanya Efisiensi karena 60 orang karyawan berhenti karena kontraknya habis sesuai dengan ketentuan Pasal 61 ayat (1) huruf b Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan dan disisi lain pemohon kasasi menerima karyawan baru, sehingga tidak terbukti pemutusan hubungan kerja kepada para termohon kasasi dengan alasan efisiensi sebagaimana yang diatur dalam ketentuan Pasal 164 ayat (3) Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Sehingga dalam amar putusanya hakim pengadilan hubungan industrial memutuskan dengan menghukum tergugat PT. Karunia untuk mempekerjakan kembali penggugat pada posisi dan jabatan semula.

Surat Edaran No. 643/MEN/PHI-

PPHI/IX/2005 tanggal 26 September 2005 tentang pencegahan PHK juga berlaku sebagai peraturan perundang-undangan, bahkan surat edaran tersebut telah dijadikan hakim MK sebagai bahan pertimbangan dalam putusan MK nomor 19/PUU-IX/2011 tentang efisiensi sebagaimana Penulis mengutip pertimbangan hakim MK pada halaman 57 yang menyatakan bahwa PHK merupakan pilihan terakhir sebagai upaya untuk melakukan efisiensi perusahaan setelah sebelumnya dilakukan upaya-upaya yang lain dalam rangka efisiensi tersebut. Berdasarkan hal tersebut, menurut Mahkamah, perusahaan tidak dapat melakukan PHK sebelum-menempuh upaya-upaya sebagai berikut: (a) mengurangi upah dan fasilitas pekerja tingkat atas, misalnya tingkat manajer dan direktur; (b) mengurangi shift; (c) membatasi/menghapuskan kerja lembur; (d) mengurangi jam kerja; (e) mengurangi hari kerja; (f) meliburkan atau merumahkan pekerja/buruh secara bergilir untuk sementara waktu; (g) tidak atau memperpanjang kontrak bagi pekerja yang sudah habis masa kontraknya; (h) memberikan pensiun bagi yang sudah memenuhi syarat. Karena pada hakikatnya tenaga kerja harus dipandang sebagai salah satu aset perusahaan, maka efisiensi saja tanpa penutupan perusahaan dalam pengertian sebagaimana telah dipertimbangkan tidak dapat dijadikan alasan untuk melakukan PHK.

Setelah mengetahui pertimbangan hukum hingga hakim PHI sampai pada putusnya. maka analisis berikutnya dilakukan untuk mengetahui bagaimana putusan Mahkamah Konstitusi diposisikan oleh Majelis hakim pengadilan hubungan industrial dalam putusan tersebut. Mencermati keseluruhan pertimbangan hakim dalam putusan tersebut, maka dapat dikatakan bahwa pertimbangan hukum PHI dibangun dalam paradigma yang memposisikan putusan Mahkamah Konstitusi sebagai putusan pengadilan yang final dan mengikat sebagaimana dimaksud dalam pasal 47 UU Mahkamah Konstitusi. dalam pandangan penulis putusan PHI telah sesuai dengan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011. Sehingga penulis berpendapat bahwa hakim PHI dalam memberikan suatu putusan telah mencerminkan apa yang di kehendaki oleh MK.

Kemudian hakim Mahkamah Agung dalam perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 telah memberikan pertimbangannya Bahwa *Judec Factie* tidak mempertimbangkan pengakuan para termohon kasasi dalam dalil gugatannya bahwa pada pokoknya para termohon kasasi bersedia diputus hubungan kerja nya karena alasan efisiensi namun dengan uang pesangon 5 (lima) kali ketentuan pasal 156 ayat (2) Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003; Hakim Mahkamah Agung juga berpendapat Bahwa terhadap fakta hukum yang demikian maka beralasan hukum hubungan kerja antara para termohon kasasi dan pemohon kasasi diputus

berdasarkan alasan efisiensi dan oleh karena tidak ada bukti kesepakatan pemberian kompensasi PHK sebesar 5 (lima) kali uang pesangon maka beralasan hukum besarnya kompensasi uang pesangon sebesar 2 (dua) kali ketentuan pasal 156 ayat (2) dan uang penghargaan masa kerja serta uang penggantian hak sesuai pasal 156 ayat (3) dan (4) undang-undang nomor 13 tahun 2003.

Setelah mengetahui pertimbangan hukum hingga Hakim Mahkamah Agung sampai pada putusnya. maka analisis berikutnya dilakukan untuk mengetahui apakah putusan Mahkamah Konstitusi diposisikan oleh Majelis hakim Mahkamah agung dalam putusan tersebut. Mencermati keseluruhan pertimbangan hakim dalam putusan tersebut, maka dapat dikatakan bahwa pertimbangan hukum Mahkamah Agung dibangun dalam paradigma yang memposisikan putusan Mahkamah Konstitusi bukan sebagai putusan pengadilan yang final dan mengikat sebagaimana dimaksud dalam pasal 47 UU Mahkamah Konstitusi. dalam pandangan penulis Hakim Mahkamah Agung sama sekali tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011 dalam pertimbangan dan putusnya.

Menurut pandangan penulis, putusan Mahkamah Konstitusi terlepas dari apa pun substansi pertimbangan hukum dan bunyi amarnya, terlepas dari apakah hakim setuju atau tidak, haruslah tetap didudukan sebagai putusan yang telah memiliki sifat final and binding sebagaimana di kehendaki UUD 1945. Sama halnya dengan memandang konstitusi sebagai hukum tertinggi, betapapun konstitusi tersebut dinilai masih kurang sempurna dianggap memiliki banyak kelemahan, akan tetapi konstitusi hukum tertinggi yang harus dipatuhi dan putusan MK tersebut wajib dijalankan dan harus digunakan sebagai pertimbangan hukum dalam memutus suatu perkara. Karena hal ini sesuai dengan sifat dari putusan MK mengikat semua orang (*erga omnes*).

Menurut penulis, Hakim Agung Republik Indonesia sebagai *Judec Yuris*, dalam pertimbangannya sama sekali tidak mencerminkan keadilan dan tidak berusaha menciptakan kepastian hukum, melainkan justru putusnya menimbulkan masalah baru yang dikhawatirkan akan ditiru dan diikuti oleh hakim-hakim yang lainnya. Majelis hakim pada Mahkamah Agung Republik Indonesia perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 dalam pertimbangan hukumnya hanya mendasarkan bahwa alasan-alasan pemohon kasasi tersebut dapat dibenarkan karena putusan *Judec Factie* telah salah atau keliru dalam penerapan hukumnya.

Menurut pendapat penulis, hakim Mahkamah Agung Republik Indonesia sebagai *Judec Yuris*, dalam pertimbangan hukumnya tidak mencerminkan lembaga tertinggi dalam pelaksanaan kekuasaan kehakiman, dalam pertimbangannya

hanya terbatas pada ketentuan pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 yang tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat dan tidak berupaya untuk memahami dan mempertimbangkan ketentuan hukum lainnya yaitu putusan Mahkamah Konstitusi Nomor :19/PUU-IX/2011 serta Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja dan transmigrasi Republik Indonesia Nomor : 643/MEN/PHI-PPHI/IX/2005. Ketika hakim masih menggunakan ketentuan hukum yang telah dibatalkan oleh mahkamah konstitusi sehingga menimbulkan kerugian bagi masyarakat pencari keadilan (asas legalitas) sekaligus bertentangan dengan undang-undang dasar (inkonstitusional) maka dapat dikatakan putusan hakim itu batal sejak awal.

Kondisi tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi akan menimbulkan setidaknya problem di tataran praktis ketatanegaraan. Pertama hal tersebut merusak dan mengacaukan sistem dan tatanan hukum ketatanegaraan. Sebab secara struktur Ketatanegaraan, Mahkamah Agung dan Mahkamah Konstitusi adalah lembaga pelaku kekuasaan kehakiman yang posisinya sederajat dengan fungsi yang berbeda sebagaimana ditentukan dalam UUD 1945. Kedua menggunakan prosedur undang-undang seperti yang dikehendaki Mahkamah Agung dalam putusnya yang tidak sesuai dengan putusan Mahkamah Konstitusi sama saja meniadakan hasil uji materi di Mahkamah Konstitusi yang artinya melanggar hukum karena menihilkan Mahkamah Konstitusi secara kelembagaan.

Disamping problem praktis, kenyataan tersebut membuka problem wacana di ruang akademik mengenai adanya rivalitas Mahkamah Agung dan Mahkamah Konstitusi. Menurut Maruarar siahaan, Mahkamah Konstitusi dapat menilai bahkan membatalkan putusan Mahkamah Konstitusi. Pembatalan putusan Mahkamah Agung oleh Mahkamah Konstitusi diterapkan diberbagai negara, fungsi Mahkamah Konstitusi salah satunya mengawal konstitusi sebagai mekanisme konstitusi yang mewajibkan menguji konstitusionalitas suatu putusan yang telah habis. Oleh karena itu, terdapat alasan untuk menilainya dari sudut individual pengaduan konstitusional yang sesungguhnya memiliki dasar hukum yang cukup beralasan berdasarkan prinsip-prinsip konstitusi yang terdapat dalam UUD 1945. Menurut Maruarar siahaan kewenangan MK memeriksa dan menyatakan tindakan eksekutif, legislatif dan yudikatif (MA) batal tidaklah mengandung makna superioritas Mahkamah Konstitusi melainkan timbul sebagai konsekuensi Indonesia adalah negara hukum.

Hierarki perundang-undangan menempatkan UUD 1945 sebagai hukum tertinggi dan karenanya menjadi hukum dasar dengan

penyusunan struktur kekuasaan negara berdasar prinsip separation of power dan mekanisme Hal ini merumuskan prinsip bahwa setiap tindakan/peraturan/aturan dari semua otoritas yang diberi delegasi oleh konstitusi tidak boleh bertentangan dengan basic right dan konstitusi itu sendiri. Dengan konsekuensi hukum bahwa perbuatan, aturan atau tindakan tersebut menjadi "batal demi hukum" karena bertentangan dengan konstitusi. tidak ada tindakan lembaga negara yang boleh bertentangan dengan konstitusi menjadi sah.

Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor :19/PUU-IX/2011 bersifat final and binding dan bersifat erga omnes setelah diputuskan oleh Mahkamah Konstitusi. Semenjak final dan binding putusan Mahkamah Konstitusi Nomor :19/PUU-IX/2011 telah menjadi sumber hukum dalam hal ketenagakerjaan khususnya mengenai pemutusan hubungan kerja dengan alasan efisiensi sebagaimana diatur dalam pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Mahkamah Konstitusi dalam putusnya Nomor :19/PUU-IX/2011 telah memberikan tafsiran pasal 164 ayat (3) UU No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan sesuai dengan original intent Undang-Undang Dasar 1945, Yakni: menyatakan Pasal 164 ayat (3) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan tidak memiliki kekuatan hukum mengikat dan bertentangan dengan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 sepanjang frasa "perusahaan tutup" tidak dimaknai "perusahaan tutup permanen atau perusahaan tutup tidak untuk sementara waktu".

Putusan tersebut adalah termasuk jenis putusan Mahkamah Konstitusi yang memberikan penafsiran pada undang-undang sesuai dengan original intent Undang-undang Dasar 1945. Mahkamah Konstitusi berpendapat bahwa kata "efisiensi" yang terdapat dalam pasal 164 ayat (3) UU No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan tidak dapat diartikan bahwa hal tersebut menjadi dasar perusahaan untuk melakukan PHK terhadap pekerja atau juga "mengefisienkan biaya tenaga kerja" dengan cara memutuskan hubungan kerja pekerja yang ada, namun harus diartikan bahwa PHK dapat dilakukan perusahaan apabila perusahaan tutup, dan tutupnya perusahaan adalah sebagai bentuk efisiensi, atau dengan kata lain pengusaha melakukan efisiensi dengan cara menutup perusahaan.

Mahkamah Konstitusi juga berpendapat permasalahan yang dihadapi oleh para Pemohon, tidaklah dapat ditentukan semata-mata hanya karena penerapan hukum belaka mengingat tidak ditemukan definisi yang jelas dan rigid atas frasa "perusahaan tutup" dalam UU 13/2003 apakah perusahaan tutup yang dimaksud adalah tutup secara permanen atautkah hanya tutup sementara. Penjelasan Pasal 164 UU 13/2003 hanya

menyatakan “cukup jelas”. Dengan demikian, siapa saja dapat menafsirkan norma tersebut sesuai dengan kepentingannya masing-masing misalnya menganggap penutupan perusahaan sementara untuk melakukan renovasi merupakan bagian dari efisiensi dan menjadikannya sebagai dasar melakukan PHK. Tafsiran yang berbeda-beda tersebut dapat menyebabkan penyelesaian hukum yang berbeda dalam penerapannya, karena setiap pekerja dapat diputuskan hubungan kerjanya kapan saja dengan dasar perusahaan tutup sementara atau operasionalnya berhenti sementara. Hal demikian dapat menimbulkan ketidakpastian hukum bagi kelangsungan pekerjaan bagi pekerja/buruh di dalam menjalankan pekerjaannya, yang bertentangan dengan Pasal 28D ayat (2) UUD 1945 yang menyatakan, “Setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja”;

Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor :19/PUU-IX/2011 telah menjadi sumber hukum yang bersifat erga omnes, karena DPR atau pemerintah tidak menggunakan kewenangan yang diberikan pasal 59 ayat (2) Undang-undang Nomor 24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi untuk menindaklanjuti putusan Mahkamah Konstitusi. Putusan Mahkamah Konstitusi mengenai pengujian undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar Republik Indonesia tahun 1945, menurut ketentuan pasal 59 ayat (1) Undang-undang nomor 24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi disampaikan kepada DPR, DPRD, Presiden, dan Mahkamah Agung dapat dipahami maksud dari pembentuk undang-undang bahwa putusan Mahkamah Konstitusi akan berdampak pada perubahan undang-undang. Oleh karena itu putusan pengujian undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945 disampaikan kepada DPR, DPD, Presiden, dan Mahkamah Agung. Pembentuk undang-undang dalam pasal 57 ayat (3) undang-undang nomor 24 tahun 2003 tentang Mahkamah Konstitusi, memerintahkan kepada Mahkamah Konstitusi untuk memuat putusan Mahkamah Konstitusi yang mengabulkan permohonan pengujian undang-undang terhadap Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945 kedalam berita negara. Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor :19/PUU-IX/2011 sendiri telah dimuat dalam berita negara Republik Indonesia. Konsekuensi nya Mahkamah Agung dan badan peradilan dibawahnya wajib mengetahui dan mematuhi putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011. Majelis hakim dalam perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 wajib memeriksa, mengadili dan mempertimbangkan pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan terhadap pasal 28 D ayat (2) UUD 1945 yang telah ditafsirkan dalam putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011.

Putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011 yang telah memberikan kepastian hukum bagi kelangsungan pekerjaan bagi pekerja/buruh didalam menjalankan pekerjaannya. Akan tetapi Hakim Mahkamah Agung dalam perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 tidak melaksanakan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011, bahkan hakim Mahkamah Agung dalam pertimbangannya sama sekali tidak mempertimbangkan dan menerapkan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011 sebagai sumber hukum. Ketentuan pasal 2 Undang-undang nomor 48 tahun 2009 tentang kekuasaan kehakiman menentukan “peradilan negara wajib menerapkan dan menegakkan hukum dan keadilan berdasarkan pancasila” kewajiban bagi majelis hakim dalam suatu perkara untuk mempertimbangkan dan menerapkan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011. Tidak dipertimbangkannya putusan Mahkamah Konstitusi tidak sesuai dengan cita-cita luhur kekuasaan kehakiman untuk menyelenggarakan peradilan guna menegakkan hukum dan keadilan.

Konsekuensi yuridis tidak mempertimbangkan dan menerapkan putusan Mahkamah Konstitusi nomor 19/PUU-IX/2011 sebagai sumber hukum dalam putusan perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 berarti terdapat kelalaian dalam penerapan hukum. Putusan Mahkamah Agung dalam perkara nomor 295 K/Pdt.Sus-PHI/2015 yang menyatakan hubungan kerja antara para penggugat dengan tergugat putus berdasarkan efisiensi sesuai ketentuan pasal 164 ayat (3) Undang-undang nomor 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang di jatuhkan oleh hakim Mahkamah Agung dalam tingkat kasasi ini memberikan akibat hukum secara teoritis maupun praktek, adapun akibat hukum dengan di ucapkan PHK dengan alasan Efisiensi terhadap karyawan PT Karunia. Para pekerja kini tidak lagi memiliki pekerjaan. Hal ini telah membuat hilangnya kepercayaan dari tetangga, kerabat dan lembaga-lembaga lain, sehingga para pekerja sudah tidak lagi memiliki penghasilan yang biasa diterima dari upah bulanan. Para pekerja bahkan sudah tidak memiliki jaminan sosial seperti kesehatan untuk diri pekerja dan keluarganya apabila mengalami sakit. bahkan akan kesulitan mendapatkan pekerjaan baru karena telah memasuki usia paruh baya sehingga sangat sulit untuk bersaing dengan pekerja yang usianya yang lebih muda. Pasal 164 ayat (3) ini pada akhirnya menjadi celah bagi pengusaha PT Karunia untuk menghilangkan hak karyawan Arsad Setiawan dan Yanih untuk bekerja serta mendapatkan imbalan dan perlakuan yang adil dan layak, diantaranya karena: PT Karunia tidak menghendaki adanya serikat pekerja di perusahaan dengan melakukan tindakan pemutusan hubungan kerja kepada pengurus serikat pekerja. Hal ini bisa di buktikan dengan di lakukannya PHK terhadap

Arsad Setiawan karyawan Pt Karunia yang juga merupakan salah satu pengurus PUK SPKEP SPSI PT. Karunia yang di buktikan dengan surat Keputusan Pimpinan cabang SPKEP SPSI Kabupaten dan Kota Bekasi.

Tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi sama dengan tidak mempertimbangkan Undang-Undang Dasar Tahun 1945. Mahkamah Konstitusi sebagai penafsir, penjaga dan pengawal konstitusi, apa pun komentar terhadap putusan tersebut, putusan Mahkamah Konstitusi merepresentasikan hakikat Undang-Undang Dasar sebagai sumber hukum tertinggi. Ketika putusan hakim tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi sama saja putusan hakim itu tidak mengindahkan Undang-Undang Dasar 1945 sehingga dapat dikatakan putusan hakim itu inkonstitusional. Dengan tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi ini akan mengakibatkan kekacauan hukum Dalam negara hukum yang menganut sistem hukum civil law seperti Indonesia. Hakim emank tidak terikat dengan yurisprudensi namun dalam praktek tidak dapat dipungkiri, mengingat sistem peradilan di Indonesia masih hierarkis, dalam bahasa yang lebih halus putusan hakim pada Mahkamah Agung bisa disebut mempengaruhi putusan hakim lainnya terutama putusan pengadilan negeri dan pengadilan tinggi yang mungkin memeriksa dan memutus perkara yang serupa. Putusan kasasi dalam pembahasan kasus ini berpotensi diikuti oleh hakim pengadilan di bawah nya secara masif.

IV. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011 bersifat final dan binding dan mengikat setiap orang (*erga omnes*) karena judicial review merupakan pengujian yang bersifat abstrak dan mengikat umum dan bertujuan untuk tegaknya Konstitusi, Karenanya mengikat setiap orang termasuk Mahkamah Agung dan badan peradilan di bawahnya. Oleh karena itu berpengaruh bagi setiap pengadilan untuk mempertimbangkan, mengadili, dan memutus dengan memperhatikan putusan Mahkamah Konstitusi demi tegaknya prinsip-prinsip hak asasi manusia.

Tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi sama dengan tidak mempertimbangkan Undang-Undang Dasar Tahun 1945. Mahkamah Konstitusi sebagai penafsir, penjaga dan pengawal konstitusi terlepas bagaimana komentar dalam putusan Mahkamah Konstitusi tersebut. Putusan Mahkamah Konstitusi tersebut merepresentasikan hakikat Undang-

Undang Dasar Tahun 1945 sebagai sumber hukum tertinggi. Ketika putusan hakim Mahkamah Agung tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi sama saja putusan hakim Mahkamah Agung itu tidak mempertimbangkan Undang-Undang Dasar 1945 sehingga dapat dikatakan putusan hakim itu inkonstitusional. Dengan tidak mempertimbangkan putusan Mahkamah Konstitusi ini akan mengakibatkan kekacauan hukum Dalam negara hukum yang menganut sistem hukum civil law seperti Indonesia.

4.2. Saran

Sesuai dengan kesimpulan diatas, penulis dapat mengemukakan saran sebagai berikut:

Mahkamah Konstitusi berkepentingan untuk melihat putusnya dihormati atau tidak sehingga Mahkamah Konstitusi perlu dilengkapi satu aparat dan alat kelengkapan atau suatu instrumen yang dapat memaksa pelaksanaan putusan Mahkamah Konstitusi tersebut dan menjamin penegakan putusan Mahkamah Konstitusi secara alamiah kelembagaan. Tidak ada polisi atau juru sita pengadilan atau instrumen lain untuk melaksanakan apapun yang diputuskan Mahkamah Konstitusi atau yang menurut putusan tersebut harus dilaksanakan. Oleh sebab itulah kekuasaan kehakiman khususnya Mahkamah Konstitusi dapat dipandang sebagai cabang kekuasaan negara yang paling lemah karena hanya bergantung pada cabang kekuasaan lain atau organ-organ lain, apakah putusan-putusannya diterima dan apakah addressat putusan MK siap untuk mematuhi.

Perlu dibangun kultur hukum melalui konsensus moral untuk menghormati dan melaksanakan putusan pengadilan, dalam hal ini putusan Mahkamah Konstitusi mengingat sifatnya yang final dan mengikat. Betapapun putusan pengadilan merugikan kepentingan pihak tertentu, akan tetapi ketika proses peradilannya dilaksanakan secara fair serta terbuka dan kualitas putusan dapat dipertanggungjawabkan, maka tidak ada lagi alasan bagi siapapun untuk mencari celah hukum untuk tidak mentaati putusan mahkamah konstitusi. Untuk itu lembaga-lembaga negara di semua cabang kekuasaan, baik eksekutif, legislatif. Dan yudikatif, seharusnya sukarela mentaati dan melaksanakan putusan Mahkamah Konstitusi tanpa terjebak faktisitas hukum karena ketiadaan instrumen pemaksa putusan Mahkamah Konstitusi.

REFERENSI

- Atmadja, I Dewa gede, Hukum Konstitusi problematika konstitusi indonesia sesudah perubahan UUD 1945, Malang: Setara Press, 2011
- Asshiddiqie, Jimly, Model-model Pengujian Konstitusional di Berbagai Negara,

- Jakarta: Konstitusi Press, 2005
- Anshari Siregar, Tampil, Metodologi Penelitian Hukum Penulisan Skripsi, Pustaka Bangsa Press Medan, 2005
- Ashhidique, Jimly, Perkembangan dan konsolidasi lembaga negara pasca Reformasi, Jakarta, Sekretariat Jenderal & Mahkamah Konstitusi.: 2006
- Asshidique, Jimly, Hukum Acara Pengujian Undang-Undang, Jakarta: Sinar Grafika, 2012
- Abdi, Mualimin, Implikasi Putusan Mahkamah Konstitusi Terhadap Proses Legislasi di Indonesia, Akses 8 September 2013, ditjenpp. Kemenkumham
- Ernst Benda, Pelaksanaan Keputusan Mahkamah Konstitusi di Negara-negara Transformasi dengan contoh Indonesia, Jakarta: Konrad Adenauer Stiftung, 2005
- Eka Bintari, Anindutya, Mahkamah konstitusi sebagai negative legislator dalam penegakan tata negara, Akses 11 september 2013. <http://Journal.unnes.ac.id/nju/index.php/padecta/article/view/2355>.
- Harjono, Konstitusi sebagai Rumah Bangsa, Jakarta: Sekretariat Jenderal dan Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi, 2010
- Hotma P. Sibuea & Heryberthus Soekartono, Metode Penelitian Hukum, Jakarta: Krakatau Book, 2009
- Ibrahim, Jhony, Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif, Malang: Banyumedia Publishing, 2006
- Mujahidin, Ahmad Peradilan satu atap di Indonesia, Bandung: Refika aditama, 2007
- Martitah, Mahkamah Konstitusi dari Negative Legislature ke Positive Legislature, Jakarta, Kontitusi Perss:2013
- Mahmud MD, Penuangan Pancasila didalam peraturan perundang-undangan, Akses 9 september 2013, hlm.11. http://www.mahmudmd.com/public/makalah_.pdf.
- M Gaffar, Junedjri, Kedudukan, Fungsi dan peran Mahkamah Konstitusi dalam sistem Ketatanegaran Republik Indonesia, Jakarta, Sekretariat Jenderal & Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi:2009
- Mahkamah Konstitusi RI, Putusan No.19/PUU-IX/2011
- Parluhutan Daulay, Ikhsan Rosyada, Mahkamah Konstitusi; memahami keberadaanya dalam sistem ketatanegaraan Indonesia, Jakarta: Rineke Cipta, 2006
- Syukri Asy'ari, dkk, Model dan Implementasi Putusan Mahkamah Konstitusi dalam Pengujian Undang-Undang (Studi Putusan Tahun 2003-2012) dalam Jurnal Konstitusi Volume 10 Nomor 4, Desember 2013
- Soekanto, Soerjono, Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat, Jakarta: Rajawaliipress, 1990
- Siahaan, Maruarar, Uji Konstitusinalitas Peraturan Perundang-undangan Negara Kita: Masalah dan Tantangan. Jakarta, Sekretariat Jenderal & Kepaniteraan Mahkamah Konstitusi: 2010
- Saldi Isra et,al, Perkembangan Pengujian Perundang-undangan di Mahkamah Konstitusi (dari Berpikir Hukum Tekstual ke Progresif), Padang, Pusat Studi Konstitusi Fakultas Hukum Universitas Andalas dan Sekretariat Jenderal & Mahkamah Konstitusi, 2010
- Suprantio, Steven, Daya Ikat Putusan Mahkamah Konstitusi tentang "Testimonium de Auditu" dalam Peradilan Pidana, Jakarta, Jurnal Yudisial, Vol 4 No.1 April 2014.
- Siahaan, Maruarar, Hukum Acara Mahkamah Konstitusi Republik Indonesia, Jakarta: Sinar Grafika, 2011
- Soereoso, Fajar Laksono, Pembangkangan Terhadap Putusan Mahkamah Konstitusi, Jakarta, Jurnal Yudisial, Vol,5 No.3 Desember 2013

BIODATA PENULIS

Rahmat Saputra yang merupakan Dosen Tetap Fakultas Hukum di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, selain mengajar juga sebagai seorang Praktisi Hukum (Pengacara), lulusan Sarjana Hukum dari Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dan Magister Hukum nya di Universitas Kristen Indonesia, saat ini sedang melanjutkan program Doktorat di Universitas Padjajaran.

ANALISIS PROFITABILITAS, UKURAN, PERTUMBUHAN DAN AKTIVA TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI

Muhammad Fahrurroji¹, Iwan²

¹Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma Jakarta
e-mail: fahrurroji.feelzhy@gmail.com

²STMIK Nusa Mandiri Jakarta
e-mail: iwan.iwx@nusamandiri.ac.id

Abstract – *A good corporate funding decision can be seen from its capital structure. The optimal capital structure is a combination of debt and equity that will maximize company performance. This study aims to examine the effect of Profitability, Company Size, Corporate Growth and Asset Structure either partially or simultaneously to the capital structure of manufacturing companies of food and beverage sub sector listed on Indonesia Stock Exchange period 2012-2015. The data used in this research is secondary data sourced from Indonesia Stock Exchange. The sampling technique used is purposive sampling and the samples studied amounted to 7 companies from the population of 14 companies. Teknik data analysis used is multiple linear regression and hypothesis testing using t test and f test. The results of this study indicate that partially (1) Profitability has an effect on and negative to Capital Structure, (2) Company Size has no effect and negative to Capital Structure, (3) Company Growth has no effect and positive to Capital Structure, (4) influential and positive to Capital Structure. And simultaneously Profitability, Size Company, Growth Firms and Asset Structures together affect the Capital Structure.*

Keywords: *Capital Structure, Profitability, Company Size, Corporate Growth, Asset Structure*

Abstrak - Keputusan pendanaan perusahaan yang baik dapat dilihat dari struktur modalnya. Struktur modal yang optimal adalah kombinasi dari hutang dan ekuitas yang akan memaksimalkan kinerja perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aset baik secara parsial maupun simultan terhadap struktur modal perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2015. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data sekunder yang bersumber dari Bursa Efek Indonesia. Teknik sampling yang digunakan adalah purposive sampling dan sampel yang diteliti berjumlah 7 perusahaan dari populasi 14 perusahaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda dan pengujian hipotesis menggunakan uji t dan uji F. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial (1) Profitabilitas berpengaruh dan negatif terhadap Struktur Modal, (2) Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh dan negatif terhadap Struktur Modal, (3) Pertumbuhan Perusahaan tidak berpengaruh dan positif terhadap Struktur Modal, (4) berpengaruh dan positif terhadap Struktur Modal. Dan secara bersamaan, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aset bersama-sama mempengaruhi Struktur Modal.

Kata kunci: Struktur Modal, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Korporasi, Struktur Aset

I. PENDAHULUAN

Persaingan dunia bisnis menuntut perusahaan untuk mempertahankan dan meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan-perusahaan sekarang ini banyak melakukan berbagai cara untuk mengembangkan perusahaannya, seperti melakukan inovasi pada produknya untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan, melakukan perluasan usaha atau ekspansi pasar, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, dan sebagainya untuk menghadapi persaingan tersebut. Dana yang dibutuhkan perusahaan untuk mengembangkan serta

dalam menjalankan kegiatan-kegiatan usahanya tidaklah sedikit.

Struktur modal merupakan gambaran dari bentuk proporsi financial perusahaan yaitu antara modal yang dimiliki yang bersumber dari utang jangka panjang (*long-term liabilities*) dan modal sendiri (*shareholder equity*) yang menjadi sumber pembiayaan (Fahmi, 2014:179). Ketika mempertimbangkan struktur modal, terdapat beberapa faktor penting yang berpengaruh dan harus dipertimbangkan. Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan struktur modal menurut

Sitanggang, 2013:73 yaitu stabilitas penjualan, posisi pajak perusahaan, kemampuan membayar beban bunga, sikap manajemen, struktur aktiva, kebijakan dividen, ukuran perusahaan, umur perusahaan, dan jenis usaha perusahaan.

Kanita, Ghia Ghaida, 2014 mengatakan Struktur modal adalah masalah yang penting, karena keputusan tentang struktur modal menimbulkan risiko yang harus ditanggung pemilik perusahaan disamping menimbulkan tingkat pengembalian tertentu. Setiap sumber dana memiliki tingkat risiko dan tingkat pengembalian yang berbeda-beda. Pendanaan melalui utang menyebabkan *trade-off* antara tingkat risiko dan tingkat pengembalian. Penambahan utang dapat memperbesar risiko perusahaan sehingga dapat menurunkan nilai perusahaan. Namun disisi lain peningkatan risiko menyebabkan tingkat pengembalian yang diharapkan meningkat sehingga dapat menaikkan nilai perusahaan. Hubungan antara struktur modal dengan nilai perusahaan tercermin dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Sadeghian, 2012 dalam jurnal Kanita, Ghia Ghaida, 2014 yang menunjukkan bahwa peningkatan dalam berbagai jenis utang perusahaan memberikan dampak negatif terhadap kinerja perusahaan. Penemuan lainnya adalah perusahaan-perusahaan yang hanya mengandalkan penciptaan asset melalui utang, tanpa memperhatikan ukuran perusahaan dan faktor-faktor penting lainnya, tidak akan dapat memperoleh kinerja yang baik.

Perusahaan yang mempunyai Struktur modal yang baik, akan mendorong para Investor untuk melakukan investasi atau penanaman modal. Hal ini dapat dilihat dari Realisasi investasi nasional mencapai Rp 298,1 triliun hingga semester I tahun ini. Angka ini mencapai 50,1 persen dari total target realisasi investasi sebesar Rp 594,8 triliun sepanjang tahun ini. Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) Thomas Lembong mengungkapkan, capaian realisasi investasi tersebut cukup mengembirakan. Itu karena di tengah kondisi ekonomi global yang masih bergejolak, realisasi investasi di Indonesia mampu berjalan sesuai target.

Kinerja industri makanan dan minuman dalam negeri masih menunjukkan capaian positif sehingga mampu memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia. Saat ini industri makanan dan minuman adalah sektor dengan kontribusi terbesar ekonomi Indonesia, yaitu 5,5 persen produk domestik bruto nasional dan 31 persen produk domestik bruto industri pengolahan nonmigas. Pada triwulan I tahun 2016, pertumbuhan industri makanan & minuman sebesar 7,55 persen atau lebih tinggi dibandingkan periode sama tahun 2015 yang mencapai 7,54 persen dan tumbuh mencapai 9,82 persen atau sebesar Rp192,69 triliun pada triwulan III 2016. Bahkan, kinerja industri makanan & minuman tersebut melampaui pertumbuhan industri non migas pada triwulan I

tahun 2016 sebesar 4,46 persen. Industri makanan & minuman merupakan sektor yang sangat strategis dan berkontribusi terhadap industri pengolahan non migas sebesar 31,51 persen, dimana industri pengolahan non migas berkontribusi sebesar 18,41 persen terhadap PDB nasional.

Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang diatas maka dapat dirumuskan masalah yang terjadi adalah:

1. Bagaimana pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal secara Parsial?
2. Bagaimana pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal secara Simultan?

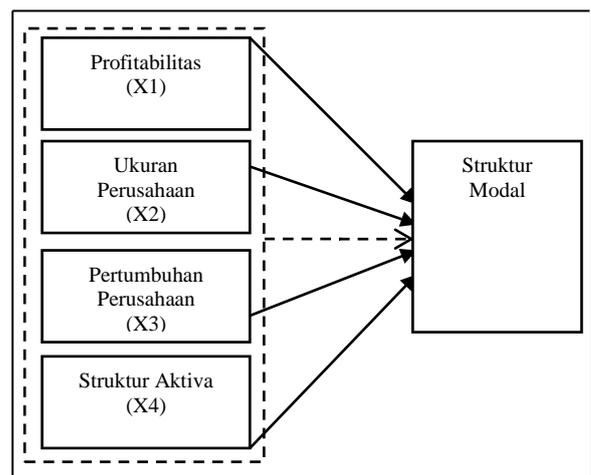
Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal secara Parsial.
2. Untuk menganalisa pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal secara Simultan.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran sebagai berikut:



Sumber: Sarwono 2012

Gambar 1.
Model Penelitian

III. METODOLOGI PENELITIAN

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor manufaktur sub sektor industri makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2012-2016 dengan jumlah 14 perusahaan. Teknik penarikan sampel *Non-Probability sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling* berdasarkan kriteria yang ditentukan. Berdasarkan *purposive sampling* maka diperoleh 7 perusahaan yang memenuhi kriteria, yaitu:

Tabel 1.
Daftar Nama Perusahaan Yang Diteliti

No	Kode Emiten	Nama Perusahaan
1.	DLTA	PT Delta Djakarta Tbk
2.	ICBP	PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
3.	INDF	PT Indofood Sukses Makmur Tbk
4.	MYOR	PT Mayora Indah Tbk
5.	ROTI	PT Nippon Indosari Corporindo Tbk
6.	SKLT	PT Sekar Laut Tbk
7.	ULTJ	PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk

Sumber: BEJ Indonesia 2016

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini meliputi struktur modal pada perusahaan manufaktur sub sektor industri makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016. Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji linier berganda untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Ukuran Perusahaan dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel Variabel Dependen

Struktur modal (Y)

$$DER = \frac{\text{Hutang jangka panjang}}{\text{Ekuitas}} \times 100 \%$$

Variabel Independen

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

a. Profitabilitas (X_1)

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total Assets}} \times 100 \%$$

b. Ukuran perusahaan (X_2)

$$\text{Size} = \ln(\text{Total Assets})$$

c. Pertumbuhan Perusahaan (X_3)

$$\text{Growth} = \frac{\text{Total aktiva}^{(t)} - \text{Total aktiva}^{(t-1)}}{\text{Total aktiva}^{(t-1)}} \times 100\%$$

d. Struktur aktiva (X_4)

$$\text{Struktur Aktiva} = \frac{\text{Aktiva Tetap}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Teknik Pengujian Data

Uji Asumsi Klasik

Menurut Priyatno (2012:143), Model regresi linear dapat didefinisikan sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi yang kemudian disebut dengan asumsi klasik.

1. Uji Normalitas

Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik normal P-P plot of regression standardized residual atau dengan uji One Sample Kolgomorov - Smirnov.

2. Uji Multikolinearitas

Metode pengambilan keputusan yaitu jika nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10 dengan nilai Tolerance tidak kurang dari 0,1, maka model dapat dikatakan terbebas dari multikolinearitas.

3. Uji Autokorelasi

Untuk mendeteksi ada tidaknya auto korelasi dengan menggunakan uji Durbin-Watson (DW Test).

4. Uji Heteroskedastisitas

Berbagai macam uji heterokedastisitas yaitu dengan uji glejser, melihat pola titik-titik pada scatterplots regresi, atau dengan uji spearman 'rho'.

Analisis Regresi Linier Berganda

Persamaan regresi linier berganda dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan:

- Y: Variabel Dependen (Struktur Modal)
- α : Konstanta (Nilai Y apabila $X_1, X_2, \dots, X_n = 0$)
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$: Koefisien Konstanta
- X_1, X_2, X_3, X_4 : Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Ukuran Perusahaan, dan Struktur Aktiva
- E: Error

Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Silalahi (2015:593) koefisien determinasi dinyatakan dalam persen (%) sehingga

harus dikalikan dengan 100%. Derajat koefisien determinasi dicari dengan menggunakan rumus:

$$KD = R^2 \times 100$$

Keterangan:

KD = Nilai koefisien determinasi

R2 = Nilai Koefisien Korelasi

Pengujian Koefisien Korelasi

Dalam *Pearson Correlation* terdapat beberapa ketentuan yang digunakan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.
Pedoman Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0	Tidak Ada Korelasi Antar Dua Variabel
0 - 0,25	Korelasi Sangat Lemah
0,25 – 0,5	Korelasi Cukup
0,5 - 0,75	Korelasi Kuat
0,75 - 0,99	Korelasi Sangat Kuat
1	Korelasi Sempurna

Sumber: Sarwono (2012:58)

Untuk pengujian hubungan, apakah hubungan signifikan atau tidak maka bisa menggunakan signifikansi 0,05. Signifikansi hubungan dua variabel dapat dianalisis dengan ketentuan sebagai berikut:

- Jika angka signifikansi < 0,05 maka hubungan kedua variabel signifikan.
- Jika angka signifikansi > 0,05 maka hubungan kedua variabel tidak signifikan.

Pengujian Kelayakan Model (Uji-F)

Kriteria pengujian menggunakan tingkat signifikansi 5% (0,05) uji kelayakan model (Uji F) dapat dirumuskan sebagai berikut:

- Jika nilai Sig. < 0,05 maka H0 ditolak dan H1 diterima (signifikan)
- Jika nilai Sig. > 0,05 maka H0 diterima dan H1 ditolak (tidak signifikan).

Atau dengan cara melihat f tabel:

- Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H0 ditolak dan H1 diterima (signifikan).
- Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H0 diterima dan H1 ditolak (tidak signifikan).

Pengujian Parsial Koefisien Regresi (Uji t)

Dengan tingkat signifikan yaitu sebesar (0,05) atau 5% dapat dilakukan pengambilan keputusan, yaitu sebagai berikut:

- Jika nilai Sig. < 0,05 maka H0 ditolak dan H1 diterima (signifikan)
- Jika nilai Sig. > 0,05 maka H0 diterima dan H1 ditolak (tidak signifikan).

Atau dengan cara melihat tabel t dengan ketentuan sebagai berikut:

- Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H0 ditolak dan H1 diterima (signifikan).
- Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H0 diterima dan H1 ditolak (tidak signifikan).

Untuk menghitung t-tabel digunakan ketentuan n-1 pada level signifikan (α) sebesar 5% (tingkat kesalahan 5% atau 0,05) atau taraf keyakinan 95% atau 0,95, jadi apabila tingkat kesalahan suatu variabel lebih dari 5% berarti variabel itu tidak signifikan.

IV. PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 3.
Statistik Deskriptif (Dalam %)

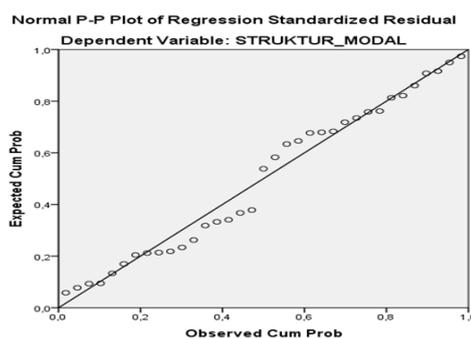
Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Profitabilitas	35	3,20	31,20	121,029	761,591
Ukuran Perusahaan	35	12,43	18,34	153,348	178,111
Pertumbuhan Perusahaan	35	-10,50	58,70	169,686	1,367,903
Struktur Aktiva	35	12,50	81,80	458,743	1,857,953
Struktur Modal	35	18,30	170,60	835,657	4,538,412
Valid N (listwise)	35				

Sumber: Data yang diolah 2017.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

- Uji normal P-P *plot of regression standardized residual*



Sumber : Data yang diolah 2017

Gambar 2.

Hasil Uji Normalitas Data P-Plot

Berdasarkan gambar 2. diatas, memperlihatkan bahwa titik-titik data menyebar disekitar garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah dengan garis diagonal. Jadi data pada variabel penelitian ini dapat diartikan normal atau memenuhi uji normalitas.

b. Uji *One sample Kolmogorov-Smirnov*.

Tabel 4.
Uji Kolmogorov-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,000000
	Std. Deviation	33,08141542
Most Extreme Differences	Absolute	0,115
	Positive	0,115
	Negative	-0,099
Test Statistic		0,115
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : : Data yang diolah 2017.

Berdasarkan hasil tabel 4. One Sample Kolmogorov Test menunjukkan bahwa data terdistribusi normal. Hal itu terkait pada nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar $0,200 > 0,05$ yang menunjukkan bahwa data dalam penelitian ini layak dipergunakan untuk menganalisis pengaruh variabel-variabel independen dalam penelitian ini.

2. Uji Multikolinearitas

Tabel 5.
Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	WF
		1	(Constant)	153,739			66,094	
	PROFITABILITAS	-4,105	1,096	-0,689	-3,745	0,001	0,523	1,911
	UKURAN PERUSAHAAN	-2,289	3,763	-0,090	-0,608	0,548	0,812	1,231
	PERTUMBUHAN PERUSAHAAN	0,812	0,579	0,245	1,401	0,171	0,581	1,720
	STRUKTUR AKTIVA	0,018	0,486	0,008	0,038	0,970	0,448	2,232

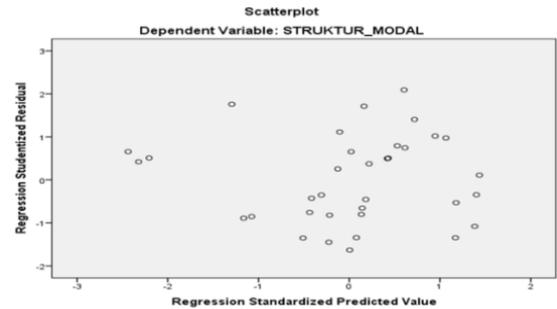
a. Dependent Variable: STRUKTUR MODAL

Sumber : Data yang diolah 2017.

Berdasarkan tabel 5. hasil masing-masing variabel yaitu Profitabilitas sebesar 1,911, Ukuran Perusahaan sebesar 1,231, Pertumbuhan Perusahaan sebesar 1,720, dan Struktur Aktiva sebesar 2,232, keempat variabel menunjukkan nilai VIF < 10 dan nilai *tolerance* masing-masing variabel yaitu Profitabilitas sebesar 0,523, Ukuran Perusahaan sebesar 0,812, Pertumbuhan Perusahaan sebesar 0,581, dan Struktur Aktiva sebesar 0,448, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada masalah multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

a. Uji Scatterplots



Gambar 3
Hasil Uji Heteroskedastisitas Scatterplot

Sumber : Data yang diolah 2017.

Dari gambar diatas, terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk pola secara jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

b. Uji Spearman's rho

Tabel 6.

		w					
		PROFITABILITAS	UKURAN PERUSAHAAN	PERTUMBUHAN PERUSAHAAN	STRUKTUR AKTIVA	Unstandardized Residual	
Spearman's rho	PROFITABILITAS	Correlation Coefficient	1,000	-0,179	0,069	-.509*	0,142
		Sig. (2-tailed)		0,304	0,692	0,002	0,415
		N	35	35	35	35	35
	UKURAN PERUSAHAAN	Correlation Coefficient	-0,179	1,000	-0,226	0,116	-0,198
		Sig. (2-tailed)	0,304		0,191	0,507	0,253
		N	35	35	35	35	35
	PERTUMBUHAN PERUSAHAAN	Correlation Coefficient	0,069	-0,226	1,000	0,243	0,227
		Sig. (2-tailed)	0,692	0,191		0,159	0,190
		N	35	35	35	35	35
	STRUKTUR AKTIVA	Correlation Coefficient	-.509*	0,116	0,243	1,000	-0,299
		Sig. (2-tailed)	0,002	0,507	0,159		0,081
		N	35	35	35	35	35
Unstandardized Residual		Correlation Coefficient	0,142	-0,198	0,227	-0,299	1,000
		Sig. (2-tailed)	0,415	0,253	0,190	0,081	
		N	35	35	35	35	35

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Spearman's rho

Sumber : Data yang diolah 2017.

Berdasarkan hasil tabel 6 diatas, dapat diketahui bahwa nilai signifikan untuk masing-masing variabel yaitu Profitabilitas sebesar 0,415, Ukuran Perusahaan sebesar 0,253, Pertumbuhan Perusahaan sebesar 0,190 dan Struktur Aktiva sebesar 0,081. Dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi masing-masing variabel lebih dari 0,05 sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini, sehingga model ini regresi layak digunakan.

4. Uji Autokorelasi
a. Uji Durbin-Watson

Tabel 7.
Uji Durbin Watson

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,685 ^a	0,469	0,398	35,21786	1,934

a. Predictors: (Constant), STRUKTUR AKTIVA, UKURAN PERUSAHAAN, PERTUMBUHAN PERUSAHAAN, PROFITABILITAS
b. Dependent Variable: STRUKTUR MODAL

Sumber: Data yang diolah 2017.

Dari tabel 7 di atas, diketahui nilai Durbin Watson dari model regresi adalah 1,934. Dengan data yang didapat di tabel Durbin Watson dengan variabel bebas k=4 dan jumlah data n=35, diketahui nilai DL = 1,222, DU = 1,726, 4-DU = 2,274. Maka dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian ini menunjukkan $DU < DW < 4-DU$ ($1,726 < 1,934 < 2,274$) sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi

b. Uji Run Test

Tabel 8.
Uji Runt Test

Runs Test

Test Value ^a	Unstandardized Residual
	3,37375
Cases < Test Value	17
Cases >= Test Value	18
Total Cases	35
Number of Runs	16
Z	-0,682
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,495

a. Median

Sumber : Data yang diolah 2017

Berdasarkan hasil tabel 8 data diatas, Dari hasil tabel diatas dapat dikatakan lolos Uji Run test karena pada Asymp. Sig. 2(talied) > dari 0,05 yaitu nilai signifikansi sebesar 0,495, yang berarti Ho diterima dan Ha ditolak. Hal ini berarti bahwa residual random atau acak tidak terjadi autokorelasi antar nilai residual.

c. Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 9.
Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VF
1	(Constant)	153,739	66,094		2,326	0,027		
	PROFITABILITAS	-4,105	1,096	-0,689	-3,745	0,001	0,523	1,911
	UKURAN PERUSAHAAN	-2,289	3,763	-0,090	-0,608	0,548	0,812	1,231
	PERTUMBUHAN PERUSAHAAN	0,812	0,579	0,245	1,401	0,171	0,581	1,720
	STRUKTUR AKTIVA	0,018	0,486	0,008	0,038	0,970	0,448	2,232

a. Dependent Variable: STRUKTUR MODAL

Sumber : Data yang diolah 2017.

Berdasarkan hasil tabel 9 diatas, dapat diketahui persamaan regresi penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

$$Y = 1,537 - 4,105X_1 - 2,289X_2 + 0,812X_3 + 0,018X_4 + e$$

Keterangan :

Y : Variabel Dependen (Struktur Modal)

α : Konstanta

β_1 : Koefisien regresi variabel independen Profitabilitas

β_2 : Koefisien regresi variabel independen Ukuran Perusahaan

β_3 : Koefisien regresi variabel independen Pertumbuhan Perusahaan

β_4 : Koefisien regresi variabel independen Struktur Aktiva

X1 : Profitabilitas

X2 : Ukuran Perusahaan

X3 : Pertumbuhan Perusahaan

X4 : Struktur Aktiva

e : Standar error

Analisis Koefisien Determinasi (Adjusted R²)

Tabel 10.
Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R²)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,685 ^a	0,469	0,398	35,21786	1,934

a. Predictors: (Constant), STRUKTUR AKTIVA, UKURAN PERUSAHAAN, PERTUMBUHAN PERUSAHAAN, PROFITABILITAS

b. Dependent Variable: STRUKTUR MODAL

Sumber : Data yang diolah 2017 .

Berdasarkan tabel 10 diatas, dapat diketahui koefisien determinasi/Adjusted menunjukkan 0,398 artinya sebesar 39,8% dari nilai struktur modal ditentukan oleh variabel Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva, sedangkan sebesar 60,2% ($100\% - 39,8\%$) dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti Risiko Bisnis, Likuiditas, Pajak dan lainnya.

Pengujian Kelayakan Model (Uji f)

Tabel 11.
Uji Kelayakan Model (Uji f)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	32821,517	4	8205,379	6,616	,001 ^b
	Residual	37208,922	30	1240,297		
	Total	70030,439	34			

a. Dependent Variable: STRUKTUR MODAL

b. Predictors: (Constant), STRUKTUR AKTIVA, UKURAN PERUSAHAAN, PERTUMBUHAN PERUSAHAAN, PROFITABILITAS

Sumber : Data yang diolah 2017

Berdasarkan hasil tabel 11 diatas, dapat dijelaskan uji kelayakan model (uji F) sebagai berikut :

Uji ANOVA atau uji F tersebut, F hitung sebesar 6,616 > F tabel dengan tingkat signifikansi 5% df1 (jumlah variabel-1) 5-1=4 dan df2 (n-k) 35-5=30 diperoleh F tabel sebesar 2,69. Jadi, 6,616 > 2,69 dan nilai signifikansi 0,001 < 0,05 dapat ditarik kesimpulan H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, pertumbuhan perusahaan dan struktur aktiva secara simultan berpengaruh terhadap struktur modal.

Pengujian Parsial Koefisien Regresi (Uji t)

Tabel 12.
Uji Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	MF
1	(Constant)	153,739	66,094		2,326	0,027		
	PROFITABILITAS	-4,105	1,096	-0,689	-3,745	0,001	0,523	1,911
	UKURAN PERUSAHAAN	-2,289	3,763	-0,090	-0,608	0,548	0,812	1,231
	PERTUMBUHAN PERUSAHAAN	0,812	0,579	0,245	1,401	0,171	0,581	1,720
	STRUKTUR AKTIVA	0,018	0,486	0,008	0,038	0,970	0,448	2,232

a. Dependent Variable: STRUKTUR MODAL

Sumber: Data yang diolah 2017

Berdasarkan hasil tabel 12 diatas, dapat dijelaskan uji parsial (uji t) dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal Hipotesis:

- Ho1= Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap Struktur Modal.
- Ha1= Profitabilitas berpengaruh terhadap Struktur Modal.

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai koefisien regresi sebesar -4,105. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh negatif profitabilitas (ROA) terhadap Debt to Equity Ratio (DER). Variabel profitabilitas (ROA) mempunyai t hitung sebesar -3,745 dengan signifikansi sebesar 0,001. Nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa profitabilitas (ROA) secara parsial berpengaruh dan negatif terhadap struktur modal, sehingga hipotesis kedua (Ha1) **diterima**.

2. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Modal

Hipotesis:

- Ho2= Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Struktur Modal.
- Ha2= Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Struktur Modal.

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai koefisien regresi sebesar -0,023. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh negatif ukuran perusahaan (Size) terhadap Debt to Equity Ratio (DER). Variabel ukuran perusahaan (size) mempunyai t hitung sebesar -0,608 dengan signifikansi sebesar 0,548. Nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa ukuran perusahaan (size) tidak berpengaruh dan negatif terhadap struktur modal, sehingga hipotesis kedua (Ha2) **ditolak**.

3. Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan terhadap Struktur Modal

Hipotesis:

- Ho3 = Pertumbuhan Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Struktur Modal.
- Ha3 = Pertumbuhan Perusahaan berpengaruh terhadap Struktur Modal.

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai koefisien regresi sebesar 0,812. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif pertumbuhan perusahaan (growth) terhadap Debt to Equity Ratio (DER). Variabel growth mempunyai t hitung sebesar 1,401 dengan signifikansi sebesar 0,171. Nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan (growth) tidak berpengaruh dan positif terhadap struktur modal, sehingga hipotesis kedua (Ha3) **ditolak**.

4. Pengaruh Struktur Aktiva terhadap Struktur Modal

Hipotesis:

- Ho4= Struktur Aktiva tidak berpengaruh terhadap Struktur Modal.
- Ha4= Struktur Aktiva berpengaruh terhadap Struktur Modal.

Dari hasil analisis diperoleh nilai koefisien regresi sebesar 0,018. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif struktur aktiva terhadap Debt to Equity Ratio (DER). Variabel struktur aktiva mempunyai t hitung sebesar 0,038 dengan signifikansi sebesar 0,970. Nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa struktur aktiva tidak berpengaruh dan positif terhadap struktur modal, sehingga hipotesis kedua (Ha4) **ditolak**.

V. PENUTUP

Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap struktur modal pada perusahaan manufaktur sub sektor industri makanan & minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2016. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap struktur modal secara parsial:
 - a. Profitabilitas berpengaruh dan negatif terhadap struktur modal.
 - b. Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh dan negatif terhadap struktur modal.
 - c. Pertumbuhan Perusahaan tidak berpengaruh dan positif terhadap struktur modal.
 - d. Struktur Aktiva tidak berpengaruh dan positif terhadap struktur modal.
2. Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva terhadap struktur modal secara simultan:

Hasil menunjukkan bahwa Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Struktur Aktiva secara simultan berpengaruh terhadap struktur modal pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016.

Saran

1. Bagi Perusahaan

Dalam penetapan kebijakan struktur modal terlebih dahulu manajer perusahaan sebaiknya memperhatikan variabel profitabilitasnya. Meningkatkan Profitabilitas dengan cara menaikkan laba perusahaan dan meningkatkan penjualan. Jika perusahaan memperoleh tingkat profitabilitas yang tinggi, sebaiknya manajer perusahaan menggunakan dana internalnya terlebih dahulu, daripada menggunakan hutang untuk mendanai kegiatan perusahaannya, sehingga tingkat hutang yang digunakan oleh perusahaan relatif rendah dan akan memperkecil resiko timbulnya kebangkrutan dan membayar biaya hutang yang tinggi.

2. Bagi Investor

Sebelum memberikan pinjaman dana kepada perusahaan, terlebih dahulu sebaiknya pihak investor memperhatikan rasio profitabilitas, rasio Struktur Aktiva, dan rasio Growth opportunity yang dapat dilihat dalam laporan keuangan perusahaan. Hal ini dimaksudkan agar pihak investor dapat memperoleh informasi mengenai bagaimana keadaan perusahaan, seperti kondisi finansial perusahaan sehingga pihak investor dapat mengambil keputusan yang tepat untuk melakukan investasinya serta meminjamkan dananya ke perusahaan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama disarankan untuk menambah variabel independen lain sebagai faktor yang mempengaruhi struktur modal, seperti seperti Likuiditas, Resiko Bisnis dan pajak. Penelitian selanjutnya juga dapat mengganti

atau menambahkan jenis dan sektor perusahaan lain sebagai objek penelitian sehingga dapat memperluas sampel penelitian dengan periode yang lebih lama untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F and Houston, F. Joel. 2001 . *Manajemen Keuangan, Edisi 8, Edisi Indonesia*. Jakarta: Erlangga
- _____. 2011. *Essentials of Financial Management: Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Edisi 11 Buku 2. (Alih Bahasa: Ali Akbar Yulianto)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dewi, Dewa Ayu Intan Yoga Maha dan Gede Mertha Sudiartha. 2017. "Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Aset terhadap Struktur Modal dan Nilai Perusahaan", E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 6, No. 4, ISSN: 2302-8912, hal: 2222-2252. Bali : Universitas Udayana.
- Fahmi, Irham. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: CV Alfabeta.
- _____. 2014. *Manajemen Keuangan Perusahaan dan Pasar Modal*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*. Cetakan Kedelapan. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Halim, Abdul. 2007. *Manajemen Keuangan Bisnis*. Bogor: Galih Indonesia.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2013. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hossain, Md. Faruk and Md. Ayub Ali. 2012. "Impact of Firm Specific Factors on Capital Structure Decision: An Empirical Study of Bangladeshi Companies", International Journal of Business Research and Management (IJBRM), Volume (3): Issue (4) : 2012.
- Juliantika, Ni Luh Ayu Amanda dan Made Rusmala Dewi S, 2016, *Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, dan Risiko Bisnis Terhadap Struktur Modal*, E-Jurnal Manajemen Unud, Vol 5 No.7, ISSN:2303-8912, hal 5172-5199. Bali: Universitas Udayana.
- Kanita, Ghia Ghaida, 2014, *Pengaruh Struktur Aktiva dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Perusahaan Makanan dan Minuman*, Trikonomika Vol.13: 127-135.
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana.
- _____. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

- Kasuarina, Fitri. 2014. "Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Investment Opportunity Set, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Risiko Bisnis dan Struktur Aktiva, terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Property & Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2012", JOM FEKON Vol. 1 Nomor. 2.
- Liu, Yuanxin and Xiangbo Ning. 2009. "Empirical Research of the Capital Structure Influencing Factors of Electric Power Listed Companies", International Journal of Marketing Studies Vol. 1, No. 1.
- Munawir, S. 2012. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Oktaviani, Goey Lilian dan Mariana Ing Malelak. 2014. "Analisa Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Struktur Aktiva dan Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan Struktur Modal Perusahaan", FINESTA Vol. 2, No. 2, hal: 12-16.
- Priyatno, Duwi. 2012. *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*. Yogyakarta: Andi
- _____. 2016. *Belajar Alat Analisis Data Dan Cara Pengolahannya Dengan SPSS*. Yogyakarta: Gava Media
- _____. 2016. *Analisis Data, Olah Data, dan Penyelesaian Kasus- Kasus Statistik*. Yogyakarta: PT. Buku Seru.
- Putri, Meidera Elsa Dwi. 2012. "Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aktiva dan Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)", Jurnal Manajemen, Vol. 01, No. 01. Padang: Universitas Negeri Padang.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi keempat*. Yogyakarta: BPFE
- Rodoni, Ahmad dan Herni Ali. 2010. *Manajemen Keuangan, Edisi Pertama*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Sarwono, Jonathan. 2012. *Mengenal SPSS Statistics 10: Aplikasi Untuk Riset Eksperimental*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Silalahi, Ulber. 2015. *Metode Penelitian Sosial Kuantitatif*. Bandung: PT Refika Aditama
- Sitanggang, J.P. 2013. *Manajemen Keuangan Perusahaan Lanjutan. Edisi ke 1*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sudarmika, Gede Yudi dan Made Surya Negara Sudirman, 2015, *Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Aktiva, Struktur Aktiva, dan Pajak Terhadap Struktur Modal*, E-Jurnal Manajemen Unud Vol.4: 2857-2885.

PENGARUH PELAYANAN PUBLIK TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA DINAS PERHUBUNGAN KOTA DEPOK

Bilgah
AMIK BSI Tangerang
Bilgah.bgh@bsi.ac.id

ABSTRACT

The quality of public services is the extent to which a public facility (public) in providing services to the public. The government is required to provide quality public services. Society can be satisfied from service apparatus (government) only oriented to total customer satisfaction. In providing quality services to the community in this case the customers who come, District Office of Depok City has a goal to create optimal service so that people feel comfortable and satisfied with the services provided. The executor of the public service department at the Cilodong District Office, Depok City is always swift in providing services to customers, proved the quality of services provided to customers positively affect the satisfaction of the community. Can be seen from the regression line that $Y = 10,658 + 0,745X$ this indicates that existence of positive and strong influence between public service and customer satisfaction. And based on the calculation of the correlation of 0.745 or 74.5% which shows the strong and positive relationship between the quality of public service to the satisfaction of the community or the customer.

Keywords: *Public Service, Customer Satisfaction*

ABSTRAK

Kualitas pelayanan publik adalah sejauh mana sebuah fasilitas umum (publik) dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat. Pemerintah dituntut untuk memberikan pelayanan publik yang berkualitas. Masyarakat dapat terpuaskan dari pelayanan aparatur (pemerintah) hanya berorientasi pada kepuasan total pelanggan. Dalam memberikan pelayanan yang berkualitas pada masyarakat dalam hal ini pelanggan yang datang, Kantor Dinas Perhubungan Kota Depok memiliki tujuan untuk menciptakan pelayanan yang optimal agar masyarakat merasa nyaman dan puas atas pelayanan yang diberikan. pelaksana bagian pelayanan masyarakat pada Dinas Perhubungan, Kota Depok selalu sigap dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan, terbukti kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan berpengaruh positif terhadap kepuasan masyarakat. Dapat dilihat dari garis regresi yaitu $Y = 10,658 + 0,745X$ hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang positif dan kuat antara pelayanan publik dan kepuasan pelanggan.

Kata Kunci: *Pelayanan Publik, Kepuasan pelanggan*

I. PENDAHULUAN

Administrasi kependudukan adalah rangkaian kegiatan penataan dan penertiban dalam penertiban dokumen dan data kependudukan melalui pendaftaran penduduk, pencatatan sipil, pengelolaan informasi administrasi kependudukan serta pendayagunaan hasilnya untuk pelayanan publik dan pembangunan sektor lain.

Pelayanan publik merupakan tanggung jawab pemerintah dan dilaksanakan oleh instansi pemerintah, baik itu di pusat, daerah, maupun lingkungan Badan Usaha Milik Negara atas suatu barang, jasa, dan atau pelayanan administrasi yang disediakan oleh penyelenggara pelayanan yang terkait dengan kepentingan publik. Dewasa ini masyarakat semakin terbuka dalam memberikan kritik bagi pelayanan publik. Oleh sebab itu substansi administrasi sangat berperan dalam

mengatur dan mengarahkan seluruh kegiatan organisasi pelayanan dalam mencapai tujuan.

Salah satu bentuk pelayanan yang dilaksanakan oleh pemerintah adalah pada pengurusan dokumen atau surat-surat yang bersangkutan dengan kependudukan, seperti surat dispaensasi nikah, surat pindah, surat melaksanakan ibadah haji/ umroh, dan lain-lain pada Dinas Perhubungan Kota Depok, Jawa Barat.

Penerima Layanan Publik adalah perseorangan atau sekelompok orang dan atau badan hukum yang memiliki hak dan kewajiban terhadap suatu pelayanan publik. Sedangkan menurut keputusan menteri Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor: Kep/25M.Pan/2/2004 Tentang Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat Unit Pelayanan Instansi Pemerintah. Pelayanan publik adalah segala kegiatan pelayanan yang dilaksanakan oleh penyelenggara pelayanan publik sebagai upaya pemenuhan kebutuhan penerima pelayanan, maupun

dalam rangka pelaksanaan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Masyarakat yang merupakan pelanggan dari pelayanan publik, juga memiliki kebutuhan dan harapan pada kinerja penyelenggara pelayanan publik yang profesional. Sehingga yang sekarang menjadi tugas Pemerintah Pusat maupun Pemerintahan Daerah adalah bagaimana memberikan pelayanan publik yang mampu memuaskan masyarakat. Adanya implementasi kebijakan desentralisasi dan Otonomi Daerah di Indonesia yang tertuang dalam UU tentang Pemerintahan Daerah menyebutkan bahwa Pemerintah mempunyai tanggung jawab, kewenangan dan menentukan standar pelayanan minimal, hal ini mengakibatkan setiap Daerah (Kotamadya atau Kabupaten) di Indonesia harus melakukan pelayanan publik yang sebaik-baiknya dengan standar minimal. Pelayanan publik menjadi suatu tolok ukur kinerja Pemerintah yang paling kasat mata. Masyarakat dapat langsung menilai kinerja pemerintah berdasarkan kualitas layanan publik yang diterima, karena kualitas layanan publik dirasakan masyarakat dari semua kalangan, dimana keberhasilan dalam membangun kinerja pelayanan publik secara profesional, efektif, efisien, dan akuntabel akan mengangkat citra didasarkan referensi yang jelas (buku, jurnal, prosiding dan artikel ilmiah lainnya).

positif Pemerintah Kota Depok di mata warganya. Pelayanan publik oleh aparatur Pemerintah dewasa ini masih banyak dijumpai kelemahan sehingga belum dapat memenuhi kualitas yang diharapkan masyarakat. Hal ini ditandai dengan masih adanya berbagai keluhan masyarakat yang disampaikan melalui media massa, sehingga dapat menimbulkan citra yang kurang baik terhadap aparatur Pemerintah. Mengingat fungsi utama Pemerintah adalah melayani masyarakat maka Pemerintah perlu terus berupaya meningkatkan kualitas pelayanan. Untuk mengetahui harapan apa yang di inginkan oleh masyarakat, sejauh mana pelayanan yang telah diberikan dan bagaimana tingkat kepuasan masyarakat Dinas Perhubungan kota Depok mengenai pelayanan yang diberikan khususnya di Dinas Perhubungan, Kota Depok.

II. METODE PENELITIAN

Agar penelitian lebih efektif dan akurat, maka dilakukan beberapa metode untuk penelitian ini, diantaranya:

1. Metode Observasi
Metode Observasi dilakukan di lapangan dengan mengamati dan mempraktikannya pada saat Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Kantor Dinas Perhubungan Kota Depok.
2. Metode Studi Kepustakaan
Metode pengumpulan data melalui studi artikel, media internet dan sumber literature.
3. Metode Wawancara

Metode pengumpulan data melalui tanya jawab dan bertatap muka dengan narasumber dan responden untuk memperoleh informasi yang akurat demi penyusunan Tugas Akhir ini.

4. Kuesioner

Metode pengumpulan data melalui pertanyaan atau pernyataan yang dibagikan kepada responden untuk dijadikan *sample*.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tinjauan umum organisasi

Dinas Perhubungan (Dishub) sebelumnya adalah Dinas Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (DLLAJ) yang dipimpin oleh seorang Kepala Dinas dan bertanggung jawab langsung kepada Walikota. Dinas Perhubungan (Dishub) Kota Depok sendiri dibentuk berdasarkan ketentuan Pasal 2 Ayat (1) Huruf d Angka 7, Peraturan Daerah Kota Depok Nomor 8 Tahun 2008 tentang Organisasi Perangkat Daerah dibentuklah Dinas Perhubungan, Dinas Perhubungan mempunyai Visi dan Misi, Kedudukan, Tugas pokok dan Fungsi dalam rangka pelaksanaan tugas bidang perhubungan untuk mewujudkan keamanan, ketertiban, kelancaran dan keselamatan lalu lintas serta mendukung Visi Pemerintah Kota Depok. Saat ini Dinas Perhubungan Kota Depok.

3.2.2. Karakteristik Responden

Responden yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak 50 (lima puluh) orang/ pelanggan dan informasi karakteristik responden diperoleh berdasarkan kuesioner yang akan diberikan kepada pelanggan untuk dianalisis lebih lanjut.

No.	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	Laki- laki	28	56,00%
2.	Perempuan	22	44,00%
umlah		50	100%

Tabel III.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2017

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa responden pada bulan Mei 2017 dalam penelitian ini lebih banyak yang berjenis kelamin laki-laki sebesar 56% atau 28 orang daripada pelanggan yang berjenis kelamin perempuan sebesar 44% atau 22 orang.

1. Usia

Menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini mayoritas berusia 26-35 tahun dan >45 tahun sebesar 34% atau 17 orang. Responden yang berusia 35-45

tahun tahun sebesar 22% atau 11 orang, responden yang berusia <17 tahun sebesar 0% atau tidak ada.

2. Pendidikan Terakhir

Tabel III.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No.	Pendidikan	Jumlah Responden	Presentase (%)
1.	SD	0	0%
2.	SMP	6	12,00%
3.	SMA	29	58,00%
4.	D3	10	20,00%
5.	S1	5	10,00%
6.	S2	0	0%
Jumlah		50	100%

Sumber: Hasil Penelitian Lapangan.

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa responden pada bulan Mei 2017 dalam penelitian ini mayoritas berpendidikan SMA sebesar 58% atau 29 orang. Responden yang berpendidikan SMP sebesar 12% atau 6 orang. Responden yang berpendidikan SD sebesar 0% atau tidak ada. Responden yang berpendidikan D3 sebesar 20% atau 10 orang. Responden yang berpendidikan S1 sebesar 10% atau 5 orang, dan responden yang berpendidikan S2 sebesar 0% atau tidak ada.

3.2.3. Uji Instrumen Penelitian

Uji instrumen dilakukan terhadap indikator dari masing-masing variabel agar dapat diketahui tingkat kevalidan dan kendala indikator sebagai alat ukur variabel. Berikut hasil yang didapat uji validitas dan uji reliabilitas terhadap variabel pelayanan publik dan kepuasan pelanggan sebagai berikut:

3.2.4. Data Hasil Kuesioner Pelayanan Publik

Pada penelitian ini, penulis mengambil sampel 50 responden berdasarkan sampel jenuh. Penulis menyebarkan kuesioner sebanyak sampel yaitu 50 responden. Berdasarkan karakteristik yang sudah penulis kelompokkan untuk dijadikan tolak ukur dalam perhitungan korelasi *product moment*. Menurut Zeithaml dalam mukarom (2015:109) Pelayanan Publik terdapat 10 (sepuluh) dimensi pokok utama, diantaranya *Tangible* (bukti fisik), *reliable* (keandalan), *responsiveness* (responsif), *competence* (kompetensi), *courtesy* (kesopanan), *credibility* (kredibilitas), *security* (keamanan), *access* (mengakses), *communication* (komunikasi), *understanding the customer* (memahami pelanggan). Hasil pengumpulan data-data yang diperoleh p-ISSN 1411-8629, e-ISSN:2579-3314

terhadap kualitas pelayanan pada Kantor Dinas Perhubungan kota Depok.

Maka analisis antara pelayanan publik dan kepuasan pelanggan dapat diketahui sebagai berikut:

$$\begin{aligned} N &= 50 \\ \sum X &= 2189 \\ \sum Y &= 2163 \\ \sum XY &= 95127 \\ \sum X^2 &= 96413 \\ \sum Y^2 &= 94005 \end{aligned}$$

3.3. Analisis Variabel Pelayanan Publik Terhadap Kepuasan Pelanggan

3.3.1. Uji Koefisien Korelasi

Untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel pelayanan publik dan kepuasan pelanggan serta untuk mengetahui seberapa besar perhitungan dan interpretasi kedua variabel tersebut. Berikut perhitungan koefisien korelasi:

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(n\sum x^2 - (\sum x)^2)(n\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

$$r = \frac{50 \cdot 95127 - (2189) \cdot (2163)}{\sqrt{\{50 \cdot 96413 - (2189)^2\} \cdot \{50 \cdot 94005 - (2163)^2\}}}$$

$$r = \frac{4756350 - 4734807}{\sqrt{\{4820650 - 4791721\} \cdot \{4700250 - 4678569\}}}$$

$$r = \frac{21543}{\sqrt{\{28929\} \cdot \{21681\}}}$$

$$r = \frac{21543}{\sqrt{627209649}}$$

$$r = \frac{21543}{25044,15}$$

$$r = 0,8602$$

$$= 0,860 \text{ (dibulatkan)}$$

Berdasarkan perhitungan koefisien korelasi menggunakan SPSS adalah:

H₀: tidak adanya hubungan signifikan antara pengaruh pelayanan publik terhadap kepuasan pelanggan pada Kecamatan Cilodong, Kota Depok.

H₁: adanya hubungan signifikan antara pelayanan publik terhadap kepuasan pelanggan pada Kecamatan Cilodong, Kota Depok.

koefisien korelasi dapat diketahui bahwa besar hubungan antara pelayanan publik dan kepuasan pelanggan adalah 0,860, artinya hubungan kedua variabel tersebut sangat kuat. Korelasi positif menunjukkan bahwa hubungan antara pelayanan publik dan kepuasan masyarakat searah, artinya kualitas pelayanan publik baik, maka kepuasan pelanggan juga akan baik.

Hubungan antara variabel pelayanan publik dan kepuasan pelanggan signifikan apabila dilihat dari angka signifikansi (sig.) sebesar $0,000 < 0,05$. Berdasarkan ketentuan antara kedua variabel tersebut signifikan.

2. Uji Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel pelayanan publik terhadap kepuasan pelanggan. Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi menggunakan SPSS, sebagai berikut :

H_0 : tidak ada pengaruh antara pelayanan publik terhadap kepuasan pelanggan secara signifikan.

H_1 : ada pengaruh antara pelayanan publik terhadap kepuasan pelanggan secara signifikan.

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS, 2017

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$\frac{(2163)(96413) - (2189)(95127)}{50.96413 - (2189)^2}$$

Uji anova dengan tingkat signifikansi (angka)

$$\frac{308316}{28929}$$

$$\frac{208541319 - 208233003}{4820650 - 4791721}$$

probabilitas) sebesar 0,000, karena angka probabilitas $0,000 < 0,05$ maka keputusan H_1 diterima, dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh signifikan antara pelayanan publik terhadap kepuasan pelanggan.

$$\begin{aligned} \text{KD} &= r^2 \\ &= \frac{50.95127 - (2189)(2163)}{50.96413 - (2189)^2} \times 100\% \\ &= 73,96 \\ &= 74\% \end{aligned}$$

Berdasarkan tabel III.34 pada hasil koefisien determinasi diatas dapat diketahui nilai R Square sebesar 0,740 atau sama dengan 74% sisanya (100% - 74%) yaitu 26% dipengaruhi oleh faktor lain misalnya kebutuhan masyarakat atau pelanggan yang berbeda, ketanggapan pegawai kecamatan, kualitas pelayanan, dan keadaan pelayanan.

3.3.2. Uji Persamaan Regresi

Uji persamaan regresi digunakan untuk mengetahui angka konstan dan uji hipotesis signifikan koefisien regresi. Berdasarkan perhitungan persamaan regresi menggunakan SPSS sebagai berikut:

$$b = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Uji t akan digunakan untuk menguji signifikansi konstanta dari variabel pelayanan publik yang digunakan sebagai prediktor untuk variabel kepuasan pelanggan, sebagai berikut:

1. Hipotesis

H_0 : koefisien regresi tidak signifikan.

H_1 : koefisien regresi signifikan.

2. Kriteria ketentuan, sebagai berikut:

Jika t hitung < t tabel, maka H_0 diterima.

Jika t hitung > t tabel, maka H_1 ditolak.

3. Nilai t Tabel:

t hitung = 11,687

t tabel = untuk menghitung t tabel, kita menggunakan ketentuan sebagai berikut:

$\alpha = 0,05$

Degree of Freedom (DF) = (jumlah data - 2) atau $50 - 2 = 48$. Dengan ketentuan tersebut diperoleh nilai t dari tabel sebesar 1,677 (t Tabel).

4. Keputusan:

Karena nilai t hitung (11,687) > nilai t tabel (1,677) maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya koefisien regresi signifikan.

Berdasarkan tabel III.35 Pada hasil persamaan regresi untuk mengetahui angka konstan dan uji hipotesis signifikansi uji koefisien regresi. Persamaan regresinya, sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

$$a = 10,6576$$

$$a = 10,658 \text{ (dibulatkan)}$$

$$\frac{4756350 - 4734807}{4820650 - 4791721} = \frac{21543}{28929}$$

$$b = 0,74468$$

$$b = 0,745 \text{ (dibulatkan)}$$

Dimana:

1. Y = Kepuasan Pelanggan
2. X = Pelayanan Publik

IV. PENUTUP

Pada bab ini penulis akan menyajikan kesimpulan yang diambil dari seluruh hasil penelitian tentang pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan pada Kantor Dinas Perhubungan Kota Depok, antara lain sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan Koefisien Korelasi diperoleh hasil sebesar 0,860 yang menunjukkan bahwa adanya hubungan sangat kuat antara kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan pada Kantor Dinas Perhubungan Kota Depok. Berdasarkan perhitungan Koefisien Determinasi diperoleh hasil sebesar 74% yang menunjukkan bahwa pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan masyarakat sebesar 74% dan sisanya 26% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain misalnya tingkat kebutuhan pelanggan/ masyarakat terhadap kendala yang berbeda, kualitas pelayanan, ketanggapan pegawai kecamatan terhadap pelayanan, dan keadaan pelayanan secara keseluruhan.
2. Berdasarkan perhitungan Analisis Regresi linear sederhana diperoleh angka koefisien regresi sebesar 0,745. Angka tersebut mempunyai arti bahwa setiap penambahan 1 kualitas pelayanan, kepuasan masyarakat akan meningkat sebesar 0,745. Sebaliknya, jika angka ini negatif (-), berlaku penurunan pada kepuasan masyarakat. Oleh karena itu, persamaannya menjadi $Y=10,658+0,745X$.

REFERENSI

Mukarom, Zaenal dan Laksana Muhibudin. 2015. Manajemen Pelayanan Publik, Bandung: Pustaka Setia.

Priyatno, Duwi. 2014. SPSS 22, Yogyakarta: Andi Offset.

Sugiyono. 2015. Statistika Untuk Penelitian, Bandung: Alfabeta.

Sunyoto, Danang. 2011. Analisis Regresi dan Uji Hipotesis, Yogyakarta: CAPS.

Supranto, 2011. Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan, Jakarta: Rineka Cipta.

Tjiptono, Fandy. 2015. Pemasaran Jasa, Yogyakarta: Andi Offset.

Ridwan.

<http://www.pengertianahli.com/2014/08/pengertian-pelayanan-apa-itu-pelayanan.html>.

PROFIL PENULIS

Nama saya Bilgah sering di dipanggil dengan inisial BGH saya saya mengajar di BSI sejak tahun 2009 dengan NIP 200903127, NIDN 0409108203 yangsatautsnya saya sebagi Dosen Luar Biasa sampe sekarang yang seblumnya saya berkerja di perusahaan otomotif motor yaitu di PT ASTRA tetapi karan panggilan hati nurani akhirnya saya memutuskan untuk mengajar karna dengan mengajar saya bisa berbagi ilmu dan menjadi orang lebih bermanfaat untuk dunia pendidikan Indonesia maka dari itu saya menerima tawaran menjadi anggota konsorsium ASM sesuai dengan jurusan saya mengajar yang tugasnya membuat slise mengajar, membuat soal UTS serta UAS untuk BSI sampai sekarang selain itu saya juga menjalankan TRI DHARMA pendidikan salah satunya menjalankan Pengabdian Masyarakat dan mebuat Jurnal setiap semesternya. Semoga kegiatan ini membawa manfaat keberkehan khususnya untuk saya BSI dan Mahasiswa saya Amin.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMBELI PRODUK KERIS DI PASAR RAWA BENING JATINEGARA JAKARTA TIMUR

Adianta Sebayang

Akademi Komunikasi Bina Sarana Informatika
Jl. Kayu Jati V, No. 14 Rawamangun, Jakarta Timur
Email : adianta.abg@bsi.ac.id

ABSTRACT:

This study aims to examine the effect of product, price and promotion toward the buying decision. The research was carried out in different places to get the respondent. Population and sample this research is the user's android, which are 100 respondents. Multiple regression analysis techniques were used to analyze the influence of product, price and promotion on purchasing decisions is by using SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). The analysis showed that there was a significant effect of product and the promotion on buying decision. This suggests that higher levels of product and promotion the consumer users will increase buying decision keris.

Keywords: product, price, promotion, buying decision

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian. Penelitian dilakukan di berbagai tempat untuk mendapatkan responden. Populasi dan sampel penelitian ini adalah pengguna android, yaitu 100 responden. Teknik analisis regresi berganda yang digunakan untuk menganalisis pengaruh produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian adalah dengan menggunakan SPSS (Paket Statistik untuk Ilmu Sosial). Analisis menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari produk dan promosi pada keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat produk dan promosi maka pengguna konsumen akan meningkatkan keputusan pembelian keris.

Kata kunci: Produk, Harga, Promosi, Keputusan Pembelian

I. PENDAHULUAN

Dalam masa pembangunan sekarang ini, pemerintah berusaha menggalakkan pembangunan di segala bidang dengan memberikan kemudahan-kemudahan dan fasilitas-fasilitas khusus di bidang ekonomi. Hal ini akan mendorong makin berkembangnya dunia usaha, baik kecil, menengah maupun skala besar yang pada hakekatnya untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan seluruh masyarakat Indonesia. Perkembangan yang begitu pesat ini akan menyebabkan munculnya perusahaan manufaktur dan jasa. Keadaan demikian akan mengakibatkan terjadinya persaingan semakin ketat antara perusahaan satu dengan lainnya, yaitu persaingan di dalam memasarkan hasil produksinya. Oleh karena itu, untuk meningkatkan penjualan dan merebut perhatian konsumen setiap perusahaan berusaha dengan berbagai cara.

Seperti saat ini, dalam bidang teknologi komunikasi, masyarakat sangat membutuhkan

teknologi yang mudah dan praktis, maka perusahaan berlomba menciptakan produk menurut selera konsumen dan pangsa pasar, begitu juga ada segi pemasarannya. Perusahaan atau pengusaha diharapkan mampu bersaing dengan para pesaing dalam merebut pangsa pasar. Strategi perusahaan yang dimiliki harus dilaksanakan secara efektif, efisien dan tepat sasaran.

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk ditawarkan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar bersangkutan. Produk bukan hanya sesuatu yang bisa diraba (*tangible*), namun juga termasuk didalamnya adalah faktor *intangibile*, seperti harga, mutu maupun konsep rancangan produk itu.

Harga mempunyai fungsi dalam kaitannya dengan produk. Harga bisa diartikan sebagai pengorbanan atas pemuas (barang) yang dibeli. Selain itu, harga juga bisa digunakan untuk alat segmentasi suatu produk. Produk juga dapat digunakan untuk membentuk citra produk. Produk

dengan harga tinggi umumnya dicitrakan sebagai high class dengan mutu baik. Sedangkan produk harga rendah biasanya dicitrakan sebagai mutu produk dengan mutu rendah. Walaupun begitu harga yang baik adalah harga yang dapat digunakan untuk memiliki manfaat dari produk yang dibeli, dimana harga diharapkan sepadan dengan nilai produk yang dibeli.

Supaya produk dapat diterima dengan baik oleh pelanggan, perlu dilakukan promosi. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun mutu suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa itu akan berguna baginya, maka tidak akan pernah membelinya. Apalagi banyak perusahaan-perusahaan yang bermunculan bergerak dalam jenis usaha yang sama, yaitu saling berlomba dalam merebut pasar konsumen agar membeli produk yang ditawarkan dan berusaha mempertahankan konsumennya agar tidak berpaling ke produk perusahaan yang berbeda.

Selain strategi pemasaran juga perlu diperhatikan perilaku konsumen. Apabila suatu usaha pemasaran perusahaan tidak memperhatikan perilaku konsumen atau keinginan barang dan jasa yang dibutuhkan, maka perusahaan akan mengalami penurunan penjualan yang disebabkan minat daya beli konsumen atas barang dan jasa yang ditawarkan menurun. Dalam memahami perilaku konsumen tentu tidak mudah, karena konsumen mempunyai sifat berbeda-beda sebagaimana dari kebutuhan manusia yang tidak terbatas disamping dipengaruhi oleh kondisi eksternal dan internal lainnya yang berakibat langsung terhadap perilaku konsumen.

Seperti halnya yang terjadi dalam usaha dagang yang bergerak dalam bidang perkerisan, jumlah dan mutu keris yang ditawarkan oleh pedagang sangat beragam, karena banyak macam keris yang ditawarkan kepada pembeli atau peminat keris, seperti keris kontemporer atau baru dan beberapa keris lama. Untuk itu, banyak strategi yang digunakan para pedagang dalam menarik konsumen, yaitu memberikan pelayanan sangat ramah dan harga yang sangat terjangkau. Selain itu, pedagang juga meningkatkan kebijakan-kebijakan baik dari sisi produk, harga dan promosi. Diharapkan, konsumen merasa puas atas apa yang selama ini diterima.

Variabel dalam penelitian ini adalah produk, harga, dan promosi sebagai variabel independen, serta keputusan pembelian sebagai variabel dependen.

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, maka dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh produk (X_1) terhadap keputusan konsumen dalam membeli keris ?

2. Apakah terdapat pengaruh harga (X_2) terhadap keputusan konsumen dalam membeli keris ?
3. Apakah terdapat pengaruh promosi (X_3) terhadap keputusan konsumen dalam membeli keris ?
4. Apakah terdapat pengaruh produk (X_1), harga (X_2) dan promosi (X_3) secara simultan terhadap keputusan konsumen dalam membeli keris ?

Sejalan dengan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh produk, harga dan promosi secara parsial terhadap keputusan konsumen dalam membeli keris.
2. Untuk menganalisis pengaruh produk, harga dan promosi secara simultan terhadap keputusan konsumen dalam membeli keris.

Kegunaan hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi Pengrajin Keris
Penelitian ini berguna menganalisis pengaruh produk, harga dan promosi terhadap kepuasan konsumen dalam memutuskan membeli produk keris, agar pengrajin keris dapat memperbaiki strategi pemasarannya.
2. Bagi Masyarakat / Konsumen
Dengan perbaikan strategi pemasaran dari pihak produsen, maka konsumen akan lebih tertarik untuk membeli keris.
3. Bagi Perguruan Tinggi
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan pada bidang pemasaran, khususnya yang menyangkut faktor-faktor perilaku konsumen dan dapat memperkaya temuan-temuan yang sudah ada. Sedangkan bagi peneliti berikutnya, sebagai bahan pertimbangan dalam menganalisis masalah yang serupa beserta pemecahannya.

II. TINJAUAN TEORITIS

Pengertian Pemasaran

Asosiasi Pemasaran Amerika dikutip oleh Kotler dan Keller (2009;p.6) menawarkan definisi formal berikut; Pemasaran adalah satu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilikan sahamnya. Saat berhadapan dengan proses pertukaran, harus ada sejumlah besar pekerjaan dan keterampilan.

Pemasaran mempunyai kontribusi yang sangat besar dengan lingkungan eksternal perusahaan, seperti dikemukakan oleh Kotler (2009;p.5) "Pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas

mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.”

Menurut Stanton dalam Wiludjeng (2009;p.3) pengertian pemasaran adalah sebagai berikut :

Marketing is a total system of business activities designed to plan, price, promote, and distribute want satisfying goods and services to present and potential customers.

Hal di atas dapat diartikan :

Pemasaran adalah sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan keinginan untuk sekarang dan pelanggan potensial.

Pengertian Produk

Produk menurut Kotler dan Amstrong (1996: p.274) adalah : “*A product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use or consumption and that might satisfy a want or need*”. Artinya produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen.

Menurut Stanton (1996: p.222), “*A product is asset of tangible and intangible attributes, including packaging, color, price quality and brand plus the services and reputation of the seller*”. Artinya suatu produk adalah kumpulan dari atribut-atribut yang nyata maupun tidak nyata, termasuk di dalamnya kemasan, warna, harga, mutu dan merek ditambah dengan jasa dan reputasi penjualannya.

Menurut Tjiptono (1999: p.95), secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas “sesuatu” yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi, serta daya beli.”

Unsur Harga

Agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan unsur yang lainnya (produk, distribusi, promosi, proses, sarana dan prasarana, orang) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran).

Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya iuran, tarif, sewa, bunga, komisi, upah, gaji, honorarium, dan sebagainya. Tjiptono (2009: p.151) menyatakan : “harga merupakan satuan moneter yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.” Harga akan sejalan dengan mutu dari produk/jasa yang ditawarkan. Semakin tinggi mutu dari suatu produk/jasa, biasanya harga jasa

pendidikan yang ditawarkan semakin tinggi. Namun pelanggan akan tetap bersedia membayar selama berada dalam batas keterjangkauan mereka untuk mendapatkan produk bermutu tinggi.

Zeithalm dan Bitner (2000: p.437), menjelaskan tiga dasar penetapan harga yang biasanya digunakan dalam menentukan harga, yaitu 1). penetapan harga berdasarkan biaya (*cost-based pricing*), 2). penetapan harga berdasarkan persaingan (*competition-based pricing*) dan 3). penetapan harga berdasarkan permintaan (*demand-based pricing*).

Unsur Tempat

Tempat dalam jasa merupakan gabungan lokasi dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan di mana lokasi strategis. Menurut Kotler (2009, p.101) bahwa “Place (distribusi) adalah mencakup aktivitas perusahaan untuk menyediakan produk bagi konsumen sasaran.”. Sedangkan untuk perusahaan jasa, Place diartikan sebagai tempat pelayanan jasa. Lupioyadi (2008, p.120) menjelaskan keputusan tentang lokasi dan sistem penyampaian harus sejalan dengan strategi lembaga pendidikan secara keseluruhan. Jika strateginya adalah spesialisasi menawarkan produk pada pasar tertentu, ini dapat menunjukkan lokasi yang pasti. Contohnya, sekolah seni sebaiknya lokasi yang baik dekat museum tari, galeri, teater yang memperkaya peluang tersebut.

Unsur Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun bermutunya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna baginya, maka tidak akan membelinya. Menurut Tjiptono (2008: p.219) “Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan bersangkutan.”

Unsur Sarana

Apabila konsumen mempunyai sedikit bekal untuk menilai mutu aktual produk, maka akan mengandalkan tanda-tanda dari bukti fisik. Tanda-tanda bagi bukti fisik memberikan kesempatan istimewa kepada perusahaan dalam mengirimkan pesan-pesan berkenaan dengan karakteristik tertentu jasa. Sarana fisik merupakan faktor pendukung keputusan konsumen dalam membeli keris yang diinginkan, diantaranya proses yang

dimulai dari bentuk atau wadah dan warna kemasan keris.

Zeithaml dan Bitner (2004: p.25) mendefinisikan “bukti fisik adalah suatu lingkungan di mana jasa disampaikan kepada konsumen dan merupakan tempat di mana perusahaan dapat berinteraksi dengan konsumen dan di dalamnya terdapat komponen-komponen berwujud nyata yang akan memfasilitasi kinerja atau proses komunikasi dari suatu jasa.” Dalam proses penyampaian produk keris, distribusi keris tersebut harus memperhatikan sarana untuk mempromosikan produk keris tersebut (kesesuaian segi estetika dan fungsi keris itu sendiri) dan fasilitas penunjangnya (kelengkapan brosur dan pemasaran keris itu sendiri), serta dapat menyediakan sampel atau contoh produk keris yang terbaru atau *up to date* di web.

Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah perilaku konsumen akhir, individu dan rumah tangga, yang membeli barang atau jasa untuk konsumsi pribadi.

Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian adalah proses merumuskan berbagai alternatif tindakan guna menjatuhkan pilihan pada salah satu alternatif tertentu untuk melakukan pembelian (Engel et.al, 2000: p.31). Pemasaran perlu mengetahui siapa yang terlibat dalam pengambilan keputusan membeli dan peran apa yang dimainkan oleh setiap orang untuk banyak produk, cukup mudah untuk mengenali siapa yang mengambil keputusan.

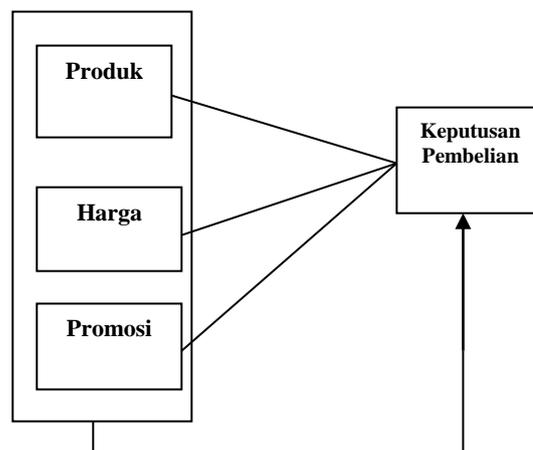
Keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan mengkonsumsi produk yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka (Schiffman dan Kanuk, 2009: p.6). Keputusan yang dibuat oleh seorang individu dalam pemenuhan kebutuhannya dapat menimbulkan berbagai akibat baik positif maupun negatif. Untuk itu agar konsumen menjadi pelanggan setia produk yang ditawarkan, maka sebelum membuat keputusan perlu diberi stimulus yang dapat menyadarkan bahwa produk yang dibelinya akan dapat memenuhi kebutuhannya telah dikenal dengan baik walaupun itu produk baru atau produk inovasi sehingga dampak negatif yang ditimbulkan akibat keputusan yang dapat dikurangi atau bahkan dihilangkan.

III. METODE PENELITIAN

Kerangka Berpikir

Penelitian ini mengambil tiga variabel untuk diteliti, yaitu faktor produk, faktor harga dan faktor promosi. Penelitian ini dilakukan pada konsumen produk keris di Jakarta. Untuk memberikan

gambaran jelas pada penelitian ini, maka disusunlah kerangka pemikiran seperti gambar di bawah ini:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Teoritis

Tempat Penelitian

Data dalam penelitian ini merupakan data primer. Data primer diperoleh dengan cara penyebaran kuesioner kepada responden yang merupakan pembeli keris di area Pasar Rawa Bening, Jatinegara, Jakarta Timur.

Waktu Penelitian

Waktu yang dibutuhkan dalam penelitian ini direncanakan sekitar empat bulan.

Desain Penelitian

Penelitian akan dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang disebarakan kepada pembeli keris. Hasil kuesioner tersebut akan diproses dengan SPSS untuk menentukan tingkat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Bentuk Penelitian Kuantitatif

Semua jawaban responden diperoleh melalui pernyataan kualitatif, yang selanjutnya diadakan *scoring* (skala Likert dengan gradasi 1 sampai dengan 5).

Populasi

Menurut Sugiyono (2010, p.61), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang oleh peneliti untuk dipelajari, kemudian ditarik kesimpulan.

Populasi dalam penelitian ini adalah para pembeli keris di area Pasar Rawa Bening, Jatinegara, Jakarta Timur.

Sampel

Menurut Sugiyono (2010, p.62), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan

peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili).

Sedangkan menurut Arikunto (2008:116), "Penentuan pengambilan sampel adalah sebagai berikut: "Apabila populasi kurang dari 100 lebih baik diambil semua hingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-55% atau lebih tergantung sedikit banyaknya dari:

1. Kemampuan peneliti dilihat dari waktu, tenaga dan dana.
2. Sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap subyek, karena hal ini menyangkut banyaknya sedikit dana.
3. Besar kecilnya resiko yang ditanggung oleh peneliti untuk peneliti yang resikonya besar, tentu saja jika sampelnya besar hasilnya akan lebih baik.

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan adalah kuesioner, untuk menguji instrumen penelitian tiap pernyataan akan dilakukan uji validitas dengan teknik korelasi dan uji reliabilitas dengan koefisien *Cronbach's Alpha* terhadap seratus responden.

Pengukuran kuantitatif atau jawaban kuesioner dilakukan dengan sistem skor menurut skala Likert dengan lima (5) pilihan, yaitu:

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

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data responden dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Kuesioner
Teknik pengumpulan data dengan penyebaran kuesioner dalam penelitian ini digunakan sebagai pengumpulan data primer. Kuesioner adalah suatu cara pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan atau pernyataan kepada responden dengan harapan akan memberi respon atas pertanyaan atau pernyataan tersebut.
2. Studi Pustaka
Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data yang diperoleh dari buku-buku dan literatur-literatur lain yang berhubungan dengan materi penelitian. Studi kepustakaan yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penggunaan

data sebagai teori dasar yang diperoleh serta dipelajari dalam kepustakaan tentang produk, harga, promosi, dan keputusan pembelian.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian Hipotesis

Analisis regresi digunakan dalam penelitian ini untuk memprediksikan seberapa jauh perubahan nilai variabel terikat, bila variabel dimanipulasi atau dirubah-rubah atau dinaikturunkan.

Berdasarkan hasil regresi data primer yang telah diolah dengan menggunakan program SPSS versi 17, diperoleh hasil regresi linear berganda pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	.871	.222	
Produksi	.391	.127	.297
Harga	-.083	.102	-.083
Promosi	.209	.091	.239

Sumber : Data diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel 1, persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah $Y = 0,871 + 0,391 X_1 - 0,083 X_2 + 0,209 X_3 + e$ koefisien variabel produksi (X_1) sebesar 0,391; artinya jika produksi mengalami kenaikan 10%, maka variabel keputusan pembelian (Y) akan naik sebesar $10\% \times 0,391$ atau 0,0391 persen dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap. Koefisien variabel harga (X_2) sebesar -0,083; artinya jika harga mengalami kenaikan 10%, maka variabel keputusan pembelian (Y) akan naik sebesar $10\% \times -0,083$ atau -0,0083 persen dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap. Koefisien bernilai negatif artinya terjadi hubungan negatif antara harga dan keputusan membeli keris. Harga keris menurun akibat turunnya keputusan konsumen untuk membeli produk keris. Koefisien variabel promosi (X_3) sebesar 0,209; artinya jika promosi mengalami kenaikan 10%, maka variabel keputusan pembelian (Y) akan naik sebesar $10\% \times 0,209$ atau 0,0209 persen dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

Pada persamaan tersebut dapat dilihat bahwa produksi (X_1), harga (X_2) dan promosi (X_3) mempunyai pengaruh atau kemampuan untuk mempengaruhi naik atau turunnya nilai variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y). Produksi dan promosi mempunyai koefisien regresi positif

terhadap keputusan pembelian. Harga mempunyai koefisien regresi negatif terhadap keputusan pembelian (Y).

Koefisien Determinasi

Nilai koefisien determinasi (R^2) dipergunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas, yaitu produksi (X_1), harga (X_2) dan promosi (X_3) terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian (Y) maka dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.400 ^a	.163	.137	.553

Sumber : Data diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel 2, dapat dilihat bahwa nilai koefisien determinasi *Adjusted R Square* sebesar 0,137. Hal ini menunjukkan bahwa 13,7% variabel keputusan pembelian (Y) dapat dijelaskan oleh produksi (X_1), harga (X_2) dan promosi (X_3), sedangkan 86,3% adalah merupakan pengaruh dari variabel bebas lain yang tidak dijelaskan oleh model penelitian ini.

Pengujian Secara Simultan

Hasil uji serempak (uji F) dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Hasil Uji Secara Simultan

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	5.718	3	1.906	6.241	.001 ^a
Residual	29.322	96	.305		
Total	35.040	99			

Dari tabel 3, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 6,241 dengan signifikansi 0,001. Sedangkan nilai F_{tabel} pada tingkat kepercayaan 96% ($\alpha = 0,05$) maka diperoleh nilai F_{tabel} 0,05 (3;97) = 2,69. Dengan demikian, $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu 6,241 > 2,69. Oleh karena itu, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti bahwa produksi (X_1), harga (X_2) dan promosi (X_3) secara bersama-sama berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan pembelian (Y) keris di Pasar Rawa Bening, Jatinegara, Jakarta Timur. Hal ini ditunjukkan dari nilai signifikansi pada uji F yaitu 0,001 yang lebih kecil daripada $\alpha = 0,05$. Sangat nyata menunjukkan bahwa produksi, harga dan promosi berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan pembelian keris. Hal ini berarti bahwa pada saat memutuskan untuk pembelian keris pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor produksi, harga dan promosi.

Pengujian Secara Parsial

Pengujian regresi secara parsial dilakukan dengan menggunakan uji t. Hasil pengujian parsial dicantumkan pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Hasil Uji Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficient	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	.871	.222		3.915	.000
Produksi	.391	.127	.297	3.087	.003
Harga	-.083	.102	-.083	-.820	.415
Promosi	.209	.091	.239	2.309	.023

Sumber : Data diolah dengan SPSS

Dari tabel 4, diperoleh nilai t_{hitung} setiap variabel bebas. Nilai t_{hitung} akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat kepercayaan 96% ($\alpha = 0,05$). Nilai t_{tabel} (0,05;96) = 1,66.

Pengaruh parsial dari variabel produksi (X_1) diperoleh dengan nilai t_{hitung} sebesar 3,087 dengan demikian $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu 3,087 > 1,66, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti bahwa variabel produksi (X_1) berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini menunjukkan bahwa dalam memutuskan untuk membeli keris berdasarkan proses produksi.

Pengaruh parsial dari variabel harga (X_2) diperoleh dengan nilai t_{hitung} sebesar -0,820 dengan demikian $t_{hitung} < t_{tabel}$, yaitu -0,820 < 1,66, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, yang berarti bahwa variabel harga (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) keris.

Pengaruh parsial dari variabel promosi (X_3) diperoleh dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,309 dengan demikian $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu 2,309 > 1,66, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti bahwa variabel promosi (X_3) berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan pembelian (Y). Hal ini menunjukkan bahwa promosi merupakan faktor yang mempengaruhi konsumen untuk membeli keris.

V. KESIMPULAN

Hasil pengujian hipotesis secara simultan diperoleh bahwa produksi, harga dan promosi secara bersama-sama berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan pembelian keris di Pasar Rawa Bening, Jatinegara, Jakarta Timur. Hal ini berarti bahwa pada saat memutuskan untuk pembelian

keris pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor produksi, harga dan promosi secara serempak.

Pengujian secara parsial, produksi dan promosi masing-masing merupakan variabel yang berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan pembelian keris di Pasar Rawa Bening, Jatinegara, Jakarta Timur. Sementara, variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian keris di Pasar Rawa Bening, Jatinegara, Jakarta Timur.

Dari analisis regresi diperoleh nilai koefisien determinasi *Adjusted R Square* (R^2) sebesar 0,137. Hal ini menunjukkan bahwa variabel produksi (X_1), harga (X_2) dan promosi (X_3) hanya mampu menjelaskan 13,7% variabel keputusan pembelian (Y) keris, sedangkan sisanya sebesar 86,3% diwakili oleh *error* (variabel lain yang tidak diukur).

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2008. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi 2008. Jakarta: Rineka Cipta.
- Engel, James F. Dkk, Terjemahan F.X. Budiyanto, 1994, *Perilaku Konsumen*, Binarupa Aksara, Jakarta.
- Fraenkel, J.R dan Wollen, N.E. 2008. *How to Design and Evaluate research in Education*. New York: McGraw-Hill.
- Ghozali, Imam, 2009, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Hasanah, Elvira, 2010, *Analisis Pengaruh Pilihan Merek, Kualitas Produk Dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Serta Dampaknya Pada Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus pada Mahasiswa UIN Pengguna Produk Kosmetik Sari Ayu)*, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta Ekonomi dan Ilmu Sosial (FEIS).
- Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: CV. Alfabeta
- Kotler, Philip, 2000. *Marketing Management*. International Edition. Prentice Hall. New Jersey
- Kotler, Philip dan Kevin Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jilid 1 PT Indeks, Jakarta
- Kotler, Philip dan Kevin Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jilid 2 PT Indeks, Jakarta
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Alexander Sindoro/jilid 1. Jakarta: Penerbit PT. Indeks, 2003.
- Lupiyoadi, Rambat & A. Hamdani. 2009. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat
- Mowen, J.C. Minor, M.2002. *Consumer Behavior*,5th ed., Prentice Hall, Inc, New Jersey.
- M. Nasir 2003, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia
- Priyatno, Duwi, 2009, *5 Jam belajar olah data dengan SPSS 17*, Edisi 1, Penerbit Andi Yogyakarta
- Rahmadani, Afridyawati, 2011, *Strategi komunikasi Perusahaan Oriflame dalam Merekrut Customer di Kota Makassar*, Jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Komunikasi, Universitas Hassanudin.
- Rismiati, 2001, *Pemasaran barang dan Jasa*, Kanisius, Yogyakarta
- Sanusi, Anwar, 2011, *Metode Penelitian Bisnis*, Jakarta, Salemba Empat
- Schiffman, Leon G And Leslie Lazar Kanuk. (2010). *Principles Of Marketing 12th Edition Prentice Hall International Inc.*, New Jersey
- Sekaran, U. 2003. *Research Methods for Business. A Skill Building Approach*. John Wiley & Sons, Inc
- Spanbauer, S.J. 1992, *A Quality System for Education*, ASCQ Quality Press Milwaukee, Wisconsin.
- Stanton, William, J, 1997, *Prinsip Pemasaran*. (terjemahan Yohanes Lamarto) Jakarta: Penerbit Erlangga
- Sugiyono, 2007, *Statistika Untuk Penelitian*. Cetakan Kesembilan. Alfabeta, Bandung.
- Sulistiyari, Ikanita Novirina, 2012, *Analisis Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, dan Harga terhadap Minat Beli Produk Oriflame (Studi Kasus pada Mahasiswi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Diponegoro)*, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Diponegoro.
- Sumarwan, Ujang.2004. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Swasttha, Basu dan Irawan, 2003, *Manajemen Modern*, edisi kedua, cetakan kesebelas, Yogyakarta; Liberty Offset.
- Tjiptono, 2002, *Manajemen Pelayanan Jasa*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy, 1997, *Strategi Pemasaran*, Edisi 1, Yogyakarta, Penerbit: Andi.
- Umar, Husein, 2005, *Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama.

- Walker C. Orville and Mullins W. John. (2010).
Marketing Management: A Strategic Decision-Making Approach 7th Edition.
Mc Graw Hill Australia
- Widia, Marda, 2013, *Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Viva di Kota Padang*, Fakultas Manajemen, Universitas Taman Siswa Padang.
- Yanti, Dama, 2014, *Analisis pengaruh kualitas produk, harga dan citra merek terhadap keputusan pembelian pada konsumen produk Oriflame (Studi Kasus pada Konsumen Pengguna Produk Oriflame)*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Zeithmal, V.A., M. JBitner. (2009). *Service Marketing; Integrated Customer Focus Across the Firm, 5th Edition.*, Mc-Graw-Hill. Boston.