

PENGARUH MODAL INTELEKTUAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN KINERJA KEUANGAN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN PERBANKAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2019-2020

Reza Febyanti¹, Moh Afrizal Miradji², Bayu Adi³

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

Email : afrizalmiradji@unipasby.ac.id²

ABSTRAK

Pentingnya strategi perusahaan untuk menjaga kondisi keuangannya agar tetap stabil merupakan hal mutlak yang harus diperhatikan agar tidak terjadi suatu masalah yang dapat merugikan perusahaan dikemudian hari, perusahaan memiliki target utama agar dapat memperluas jangkauan usahanya yakni dengan meningkatkan nilai perusahaan melalui harga saham yang harus stabil dan naik setiap tahunnya dalam upaya menjaga hubungan baik dengan para pemodal yakni para investor. Penulis menggunakan metode pendekatan secara kuantitatif, terdapat populasi laporan keuangan perusahaan perbankan yang terdaftar di BEI sebanyak 43 perusahaan dan sampel yang dipakai dalam penelitian ini yaitu 41 perusahaan. Teknik sampling dalam penelitian ini adalah dengan pengambilan *purposive sampling*. Sesuai hasil pengujian didapatkan temuan jika variabel modal intelektual terbukti tidak memiliki pengaruh secara langsung terhadap nilai perusahaan dan kinerja keuangan dapat memediasi pengaruh modal intelektual terhadap nilai perusahaan.

Kata Kunci : Modal intelektual, nilai perusahaan dan kinerja keuangan.

ABSTRACT

The company's important strategy to keep its financial condition stable is an absolute thing that must be considered so that there is no problem that can harm the company in the future, the company has a main target in order to expand its reach, namely by increasing the value of the company which must be stable and increase every year in the future. efforts to maintain good relations with investors, namely investors. The writing uses a quantitative financial approach, there are 43 companies listed in the IDX population and the sample used in this study is 41 companies. The sampling technique in this study was purposive sampling. According to the test results, it is found that if the intellectual capital variable is proven not to have a direct influence on firm value and financial performance can mediate the effect of capital on firm value.

Keywords : Intellectual capital, firm value and financial performance.

PENDAHULUAN

Melihat banyaknya perusahaan yang mendirikan tempat usaha di banyak wilayah saat ini sangat berdampak baik bagi perekonomian nasional agar pemerintah terus memberikan kebijakan yang menguntungkan bagi masyarakat, dampak baik dari meningkatnya jumlah perusahaan yang berdiri yakni tersedia lapangan pekerjaan yang semakin luas untuk dapat menyerap banyak tenaga kerja dan lowongan pekerjaan di sekitar lingkungan perusahaan, lowongan pekerjaan sangat dibutuhkan untuk membantu tugas pemerintah dalam menekan jumlah pengangguran agar tidak memperburuk kondisi perekonomian dimasa mendatang.

Perusahaan memiliki berbagai macam sektor usaha yang dapat dijalankan untuk memperoleh keuntungan, di Indonesia sekarang ini sudah banyak perusahaan yang mendirikan usahanya menyesuaikan dengan kondisi geografis yang menguntungkan yakni mendirikan perusahaan berdekatan dengan sumber bahan baku, hal tersebut sebagai strategi untuk menghemat biaya operasional perusahaan yang dapat dialihkan ke pos pengeluaran pembiayaan yang lain.

Perusahaan sangat membutuhkan adanya sumber daya manusia sebagai komponen penting dalam melaksanakan berbagai tugas dan tanggungjawabnya sesuai dengan arahan pimpinan perusahaan, perusahaan memiliki target utama agar dapat memperluas jangkauan usahanya yakni dengan meningkatkan nilai perusahaan melalui harga saham yang harus stabil dalam upaya menjaga hubungan baik dengan para pemodal yakni para investor.

Investor memiliki peran penting dalam membantu perusahaan menjalankan kegiatan bisnisnya melalui modal usaha yang ditanamkan, penanaman modal usaha dari investor merupakan sumber keuangan yang harus dapat dimaksimalkan dengan sebaik mungkin agar segala rencana perusahaan terkait pengembangan usaha dapat terealisasi. Kini mayoritas perusahaan sudah mengandalkan sumber modal dari investor untuk mengembangkan usahanya, perusahaan memberikan deviden kepada para investor sesuai dengan jumlah modal yang ditanamkan pada perusahaan.

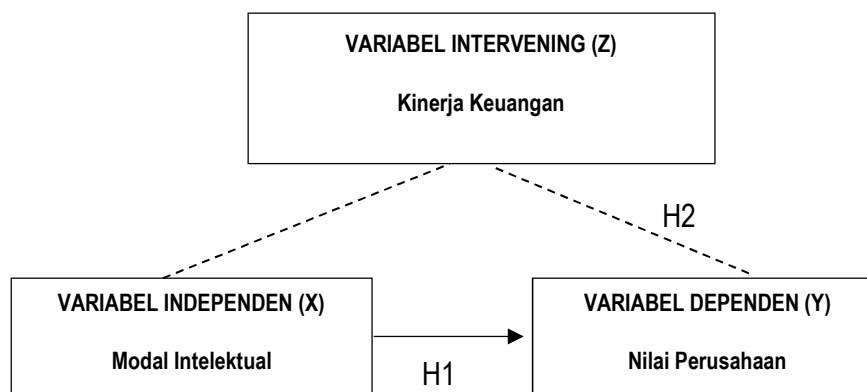
Modal intelektual merupakan aset perusahaan yang dimiliki oleh setiap karyawan dalam melaksanakan tugasnya dengan memaksimalkan ilmu pengetahuan atau wawasan yang dimiliki, ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh setiap karyawan harus dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan untuk mendapatkan aset yang lebih besar, salah satu hal yang dapat dihasilkan dari modal intelektual ialah dapat menaikkan nilai perusahaan dengan strategi perluasan usaha yang lebih besar yakni dengan masuk ke pasar modal.

Nilai perusahaan menjadi unsur penting bagi setiap manajer agar mampu memberikan kontribusi yang maksimal dan menjaga kondisi keuangan perusahaan agar tetap stabil, nilai perusahaan sangat menentukan strategi yang dilaksanakan dalam upaya menarik minat investor untuk melakukan investasi. Investor akan mempertimbangkan perusahaan yang dijadikan sebagai menanamkan usahanya melihat dari laporan keuangan perusahaan yang dianggap stabil dan menguntungkan, investor akan menanamkan modal usahanya pada perusahaan yang memiliki prospek jangka panjang yang menguntungkan.

Perusahaan harus mampu mengoptimalkan berbagai sumber daya yang dimiliki agar menghasilkan keuntungan yang maksimal, keuangan perusahaan memainkan peran penting sebagai alat untuk menjalankan seluruh operasional perusahaan agar dapat berjalan dengan baik. Keberhasilan perusahaan dalam mensejahterakan seluruh karyawan dapat dilihat dari kondisi keuangannya, saat perusahaan memiliki kondisi keuangan yang stabil akan mampu memberikan seluruh hak karyawan tanpa harus melakukan penunggakan gaji dan lain sebagainya yang dapat menimbulkan krisis kepercayaan antar jabatan di internal perusahaan.

Sudah banyak perusahaan yang berusaha mengembangkan usahanya dalam mencari modal usaha yang lebih banyak yakni dengan bergabung pada pasar modal. Jenis perusahaan yang sudah banyak menjadi anggota BEI ialah sektor perbankan, hal tersebut dikarenakan sektor perbankan memiliki prospek usaha yang menjanjikan dan minim terjadi kerugian keuangan yang membuat banyak investor tertarik untuk berinvestasi pada perusahaan jenis ini.

KERANGKA KONSEPTUAL



Gambar 1. Kerangka Konseptual

METODE PENELITIAN

Penulis menggunakan metode pendekatan secara kuantitatif, terdapat populasi laporan keuangan perusahaan perbankan yang terdaftar di BEI sebanyak 43 perusahaan dan sampel yang dipakai dalam penelitian ini yaitu 41 perusahaan. Teknik sampling dalam penelitian ini adalah dengan pengambilan *purposive sampling*.

HASIL PENELITIAN

UJI ASUMSI KLASIK

1. Uji Normalitas

Tabel 1. Uji Normalitas

	Jumlah Data (n)	Sig.	Keterangan
Sebelum transformasi data dan mengeluarkan data <i>Outlier</i>	58	0,000	Tidak Normal
Sesudah transformasi dan mengeluarkan data <i>Outlier</i>	52	0,200	Normal

Dari hasil uji normalitas didapatkan hasil sebesar $0,200 > 0,05$. Sehingga data telah berdistribusi normal.

2. Uji Autokorelasi

Tabel 2. Autokorelasi

Pengujian	Du	D	4-du	Keterangan
Model Kedua	1,6769	1,393	2,607	Tidak terdapat autokorelasi

Sumber: Data diolah.

Diperoleh nilai DW (*durbin watson*) 1,6769. Sedangkan d hitung sebesar 1,393 yang berarti menunjukkan bahwa tidak terdapat autokorelasi karena nilai $d > du$ dan nilai $(4-d) > du$, sehingga tidak terkena autokorelasi.

3. Uji Multikolinieritas

Tabel 3. Multikolinieritas

Variabel	Nilai Tolerance	Nilai VIF	Keterangan
VAIC	0,907	1,103	Tidak terdapat multikolonieritas
ROE	0,907	1,103	Tidak terdapat multikolonieritas

Sumber: Data diolah.

Diperoleh hasil diatas dan dipastikan tidak terjadi gejala multikolinieritas.

4. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 4. Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Signifikansi	Keterangan
Modal Intelektual	0,093	Tidak Terjadi Heterokedastisitas
Roe	0,431	Tidak Terjadi Heterokedastisitas

Sumber: Data diolah.

Diketahui hasil pengujian diatas dipastikan tidak terjadi heteroskedastisitas.

5. Uji Kelayakan Model

Tabel 5. Hasil Uji Regresi

Variabel	β	t	Signifikansi
VAIC	0,019	2,265	0,028
Variabel Terikat			
ROE			
R ²	0,093		
Uji F	F : 5,132		0,028

Sumber: Data diolah.

Tabel 6. Hasil Uji Regresi

Variabel	β	t	Signifikansi
VAIC	3.071	0,593	0,556
ROE	190,289	2,280	0,027
Variabel Terikat			
PBV			
R ²	0,125		
Uji F	F : 3,515		0,037

Hasil uji koefisien determinasi (R^2) 0,093 atau 9,3%. Hal tersebut menunjukkan kinerja keuangan dapat dijelaskan oleh modal intelektual 9,3% sementara 81,7% sisanya dijelaskan oleh variabel lain selain VAIC.

Sedangkan hasil uji koefisien determinasi (R^2) 0,125 atau 12,5%. Hasil tersebut menunjukkan nilai perusahaan (PBV) dapat dijelaskan oleh variabel independen modal intelektual (VAIC) dan kinerja keuangan (ROE) sebesar 12,5% sementara 87,5% sisanya dijelaskan oleh variabel lain selain VAIC dan ROE.

Diperoleh hasil dengan tingkat signifikansi sebesar 0,37 hal ini berarti model regresi layak digunakan dalam penelitian karena nilai signifikansi berada di bawah 0,05.

Regresi linear sederhana nilai signifikansi VAIC sebesar 0,028 telah memenuhi kriteria $\alpha \leq 0,05$. Sedangkan t hitung sebesar 2,265 dimana jumlah tersebut diatas nilai t tabel sebesar 2.00958. Hal ini menunjukkan bahwa VAIC berpengaruh terhadap ROE.

Nilai signifikansi VAIC 0,556 tidak memenuhi kriteria karena $\alpha \geq 0,05$. Sedangkan nilai t hitung sebesar 0,556 dimana jumlah tersebut < nilai t tabel sebesar 2.00958. Sehingga modal intelektual tidak berpengaruh secara langsung terhadap nilai perusahaan. Nilai signifikansi ROE 0,027 memenuhi kriteria $\alpha \leq 0,05$. Sedangkan t hitung sebesar 2,280 dimana jumlah tersebut lebih besar dari nilai t tabel sebesar 2.00958. Hal ini menunjukkan bahwa ROE berpengaruh terhadap PBV.

Selain itu dapat dibuat model persamaan untuk model kedua adalah sebagai berikut:

$$PBV = 37,085 + 3,071 VAIC + 190,289ROE + e_2$$

6. Uji Sobel

Tabel 7. Komponen Uji Sobel

Variabel	B	Std. Error
ROE	190,289	83,453
Variabel Terikat		PBV
VAIC	3,071	5,180
Variabel Terikat		ROE

Sumber: Data diolah.

Nilai t hitung 52,819 > t tabel 2.00958, disimpulkan kinerja keuangan (ROE) dapat memediasi pengaruh modal intelektual (VAIC) terhadap nilai perusahaan (PBV)

SIMPULAN

Sesuai hasil pengujian didapatkan hasil dan temuan jika variabel modal intelektual tidak berpengaruh secara langsung terhadap nilai perusahaan dan kinerja keuangan dapat memediasi pengaruh modal intelektual terhadap nilai perusahaan.

IMPLIKASI

Manajemen juga harus memberikan pertimbangan yang sama terhadap semua pemangku kepentingan dan konflik kepentingan terkait dengan pengelolaan bisnis sehingga dapat mencapai keseimbangan optimal di antara mereka. Perusahaan harus selalu memprioritaskan nilai perusahaan sebagai salah satu komponen penting perusahaan perbankan dapat terus berhasil dalam menarik minat investor untuk berinvestasi di pasar modal, selain itu dengan tidak adanya pengaruh langsung modal intelektual terhadap perusahaan mengindikasikan jika kemampuan yang dimiliki oleh karyawan belum mampu dijadikan strategi dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

Investor memiliki peran penting dalam membantu perusahaan menjalankan kegiatan bisnisnya melalui modal usaha yang ditanamkan, penanaman modal usaha dari investor merupakan sumber keuangan yang harus dapat dimaksimalkan dengan sebaik mungkin agar segala rencana perusahaan terkait pengembangan usaha dapat terealisasi. Kini mayoritas perusahaan sudah mengandalkan sumber modal dari investor untuk mengembangkan usahanya, perusahaan memberikan deviden kepada para investor sesuai dengan jumlah modal yang ditanamkan pada perusahaan.

Selain itu perusahaan juga sangat membutuhkan adanya sumber daya manusia atau karyawan sebagai komponen yang penting dalam melaksanakan berbagai tugas dan tanggungjawabnya sesuai dengan arahan pimpinan perusahaan, perusahaan memiliki target utama agar dapat memperluas jangkauan usahanya yakni dengan meningkatkan nilai perusahaan melalui harga saham yang harus stabil dalam upaya menjaga hubungan baik dengan para pemodal yakni para investor.

KETERBATASAN PENELITIAN

1. Terdapat kendala dana yang terbatas serta waktu yang relatif singkat sangat terasa bagi peneliti yang membuat kurang maksimal.
2. Direkomendasikan bagi peneliti selanjutnya untuk dapat memakai variabel yang lain.

PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN, DISIPLIN KERJA DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN UD. MAKMUR INDSUTRI

Siska Nur Wulan Safitri¹, H. Subakir²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

Email : siskanurwulan38@gmail.com¹, subakir@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dilakukannya penelitian ini ialah untuk menganalisis dan membuktikan apakah terdapat pengaruh variabel Gaya Kepemimpinan, Disiplin Kerja dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan UD. Makmur Industri. Menggunakan seluruh karyawan sebagai populasi dan mengambil sampel sebanyak 54 karyawan. Metode yang dipakai yaitu kuantitatif serta menggunakan Sampling Jenuh sebagai teknik pengambilan sampelnya. Penelitian ini menggunakan wawancara dan kuesioner sebagai alat pengumpulan data. Berdasarkan hasil analisis data dari riset ini, menunjukkan variabel Disiplin Kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan dengan nilai $\text{sig } 0.000 < 0.05$, variabel Lingkungan Kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan dengan nilai $\text{sig } 0.041 < 0.05$. Berbeda dengan Gaya Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan yang memiliki pengaruh tidak signifikan dengan nilai $\text{sig } 0.767 > 0.05$. Diharapkannya dari riset ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja karyawan.

Kata kunci : Gaya Kepemimpinan, Disiplin Kerja, Lingkungan Kerja dan Kinerja Karyawan

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze and prove whether there is an influence of the variables of Leadership Style, Work Discipline and Work Environment on the Performance of UD Employees. Industrial Prosperity. Using all employees as the population and taking a sample of 54 employees. The method used is quantitative and uses saturated sampling as a sampling technique. This study used interviews and questionnaires as data collection tools. Based on the results of data analysis from this research, it shows that the work discipline variable has a significant effect on employee performance with a sig value of $0.000 < 0.05$, the work environment variable has a significant influence on employee performance with a sig value of $0.041 < 0.05$. In contrast to Leadership Style on Employee Performance which has no significant effect with a sig value of $0.767 > 0.05$. It is hoped that this research can provide benefits for companies to improve employee performance.

Keywords: Leadership Style, Work Discipline, Work Environment and Employee Performance

PENDAHULUAN

SDM mempunyai pengaruh yang cukup besar pada berbagai bidang kehidupan terutama bagi organisasi perusahaan. Pada era globalisasi seperti sekarang ini lingkungan yang tidak menentu dan saling bersaing menjadi salah satu permasalahan yang harus dihadapi oleh perusahaan. Maka dari itu, supaya bisa mengatasi persaingan tersebut perusahaan harus mempunyai keunggulan tersendiri untuk bersaing (Kurniawati, 2017). Perusahaan dapat memperoleh persaingan-persaingan yang unggul jika mempunyai sumber daya manusia yang baik, sebab manusia menjadi tokoh utama untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan. Untuk tercapainya tujuan tersebut maka manajemen perusahaan dituntut harus mampu mengawasi kinerja karyawannya.

Kinerja karyawan adalah pencapaian seorang karyawan dalam bertanggung jawab untuk merampungkan pekerjaannya sesuai dengan sasaran yang sudah diberlakukan diperusahaan, melalui proses kerja yang sesuai dengan rencana perusahaan (Afandi, 2018). Dalam menjalankan visi serta misi, setiap perusahaan tak jarang dihadapkan dengan banyak sekali persoalan masalah salah satunya yaitu kinerja karyawan. Untuk itu para manajer atau pemimpin perusahaan akan mengupayakan supaya aktivitas yang dilakukan perusahaan akan memperoleh hasil pencapaian yang maksimal. Faktor lain yang bisa berdampak pada kinerja karyawan, diantaranya budaya kerja, motivasi, komitmen, kompensasi dan lain sebagainya.

Kinerja Karyawan tidak bisa terlepas dari gaya kepemimpinan. Dalam organisasi gaya kepemimpinan seorang pemimpin sangat berarti demi kemajuan organisasi dalam maju mundurnya suatu perusahaan baik dalam proses mempengaruhi, mengarahkan serta kelancaran pelaksanaan tugas supaya tujuan perusahaan bisa tercapai. Selain bagi organisasi gaya kepemimpinan pula sangat berarti bagi karyawan, karena dengan adanya gaya kepemimpinan akan diperoleh suasana kerja yg menyenangkan sehingga karyawan pun jadi lebih semangat lagi dalam merampungkan pekerjaannya. Menurut Ordway Tead dalam Indupurnahayu (2018:31) gaya kepemimpinan merupakan perilaku serta taktik yg digunakan pimpinan memengaruhi bawahannya supaya ikut bekerjasama mencapai tujuan yg diinginkan. Seorang pemimpin harus bisa mengamati dan mengetahui situasi yang ada diperusahaan.

Selain faktor gaya kepemimpinan diatas, faktor kedua yg dapat memengaruhi kinerja karyawan yaitu disiplin kerja. Dalam melaksanakan kegiatan operasional yg ada di perusahaan, disiplin kerja sangat diperlukan karena dengan adanya kedisiplinan inilah perusahaan akan bisa melaksanakan program kerja yg sudah diberlakukan oleh perusahaan untuk mencapai target. Salah satunya yaitu dengan mengeluarkan peraturan yang wajib ditaati oleh setiap karyawan dan jika peraturan tersebut dilanggar maka akan diberikan sanksi tegas kepada karyawan yang melanggar. Dengan diberlakukannya peraturan-peraturan ini diharapkan mampu mendorong para karyawan yang ada diperusahaan supaya lebih bisa menghargai waktu dan mematuhi peraturan yg sudah diberlakukan diperusahaan. Disiplin kerja merupakan suatu sikap atau perilaku para karyawan untuk mentaati seluruh peraturan serta adat-adat sosial yang telah diberlakukan diperusahaan (Sinambela 2018:335)

Kedisiplinan seorang karyawan juga akan meningkat didukung dengan adanya suasana serta lingkungan kerja yang nyaman dan fasilitas yang diberikan oleh perusahaan sudah memadai

karena lingkungan kerja merupakan faktor yang mempengaruhi efektivitas kerja karyawan guna meningkatkan kinerja karyawan perusahaan (Steward dalam Nura'aini dan Sedarma yanti (2017:35). Jika lingkungan kerja karyawan yang ada diperusahaan sudah nyaman maka hasil pekerjaan yang dirampungkan karyawan pun akan ikut menjadi baik. Sebaliknya, jika lingkungan kerja atau orang-orang yang ada diperusahaan tidak memberikan rasa nyaman bagi karyawan, pasti akan memberikan dampak yang tidak baik.

UD. Makmur Industri merupakan subyek penelitian ini adalah pabrik rumahan yang bergerak dibidang industri yang memproduksi perabot rumah tangga berbahan plastik seperti piring, mangkok, gantungan baju (hanger), kursi plastik, botol plastik dan pot tanaman berbagai size. Saat ini UD. Makmur Industri telah berganti manager pimpinan. Dengan bergantinya manager pimpinan pabrik yang baru sekarang ini pemimpin dinilai masih pasif terhadap karyawan, karena pimpinan perlu menyesuaikan atau beradaptasi dengan lingkungan bawahannya serta perlu memahami karakteristik para karyawannya. Selain itu, dalam penerapan kedisiplinan yang ada dipabrik masih ditemukan beberapa pelanggaran yaitu seperti penggunaan waktu kerja yang tidak optimal dan sikap lalai dalam penggunaan peralatan kerja. Hal ini masih terus terjadi karena rendahnya kesadaran diri individu karyawan serta penegakan hukuman atas pelanggaran disiplin masih belum optimal. Kemudian lingkungan kerja seperti ukuran ruang gerak dan pengaturan ruang kerja terutama pada bagian produksi terbilang masih kurang diperhatikan karena jarak tempat bekerja pekerja satu dengan pekerja lainnya bersinggungan langsung dengan mesin yang beroperasi. Permasalahan-permasalahan tersebut perlu diperhatikan karena dengan adanya kedisiplinan serta lingkungan kerja bagi karyawan yg tepaat maka akan bisa meningkatkan kinerja karyawan sehingga memudahkan pihak manager pimpinan untuk menjalankan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan operasional kearah pencapaian tujuan pabrik dengan baik.

LANDASAN TEORI

Gaya Kepemimpinan

Menurut Ordway Tead dalam Indupurnahayu (2018:31), gaya kepemimpinan adalah taktik pemimpin untuk mensugesti bawahannya agar ikut bergotong royong untuk mencapai tujuan yang akan dicapai. Dimana pemimpin harus bisa mengamati dan mengetahui keadaan diperusahaan.

Disiplin Kerja

Disiplin kerja ialah sikap para karyawan dalam mentaati semua aturan dan sanksi atau pelanggaran yang telah diberlakukan oleh perusahaan tersebut (Sinambela, 2018:335).

Lingkungan Kerja

Menurut Steward dalam Nur'aini (2017:35), lingkungan kerja adalah kondisi lingkungan yang menjadi kawasan bekerja para karyawan perusahaan, dimana didalamnya sudah disediakan beberapa macam fasilitas pendukung. Salah satu bagian terpenting bagi karyawan dalam melaksanakan segala kegiatan bekerja adalah lingkungan kerja (Tutuk Widodo, 2018:120).

Kinerja Karyawan

Kinerja karyawan adalah sejauh mana upaya pencapaian atas hasil kerja yg dapat dicapai oleh karyawan perusahaan tersebut sesuai dengan tanggung jawab yg sudah diberikan (Afandi, 2018:83). Menurut Harsuko dalam Prinsa (2017:49) kinerja karyawan merupakan sejauh mana taktik yang diberkukan oleh seseorang , dimana hal itu berkaitan dengan peran individu

baik itu dalam mencapai target spesifik atau dengan menunjukkan kompetensi yang dapat dinyatakan cocok bagi perusahaan.

METODE

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian bersifat deskriptif dengan metode pendekatan kuantitatif . Populasi yg digunakan dalam penelitian ini yaitu seluruh karyawan UD. Makmur Industri. Sampel dalam penelitian ini yang akan digunakan yaitu sebanyak 54 karyawan. menggunakan sampling jenuh sebagai eknik pengambilan sampelnya. Teknik pengumpulan data pada riset ini menggunakan penyebaran kuesioner dengan cara memberi beberapa pertanyaan maupun pernyataan terkait dengan variabel-variabel penelitian bagi responden untuk dijawabnya. Pertanyaan tersebut dalam kuesioner penelitian ini menggunakan *skala likert* serta pengolahan data yang digunakan yaitu IBM SPSS Statistics 26.

HASIL

1. Uji Validitas

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	<i>R_{hitung}</i>	<i>R_{tabel}</i>
Gaya Kepemimpinan (X ₁)	X _{1.1}	.759**	0,268
	X _{1.2}	.636**	0,268
	X _{1.3}	.762**	0,268
	X _{1.4}	.710**	0,268
	X _{1.5}	.569**	0,268
	X _{1.6}	.697**	0,268
	X _{1.7}	.658**	0,268
	X _{1.8}	.604**	0,268
	X _{1.9}	.599**	0,268
	X _{1.10}	.435**	0,268
	X _{1.11}	.668**	0,268
	X _{1.12}	.619**	0,268
Disiplin Kerja (X ₂)	X _{2.1}	.673**	0,268
	X _{2.2}	.609**	0,268
	X _{2.3}	.506**	0,268
	X _{2.4}	.685**	0,268
	X _{2.5}	.580**	0,268
	X _{2.6}	.462**	0,268
	X _{2.7}	.724**	0,268
	X _{2.8}	.756**	0,268
	X _{2.9}	.416**	0,268

	X _{2.10}	.775**	0,268
	X _{2.11}	.547**	0,268
	X _{2.12}	.549**	0,268
	X _{2.13}	.657**	0,268
	X _{2.14}	.443**	0,268
	X _{2.15}	.596**	0,268
Lingkungan Kerja (X ₃)	X _{3.1}	.664**	0,268
	X _{3.2}	.677**	0,268
	X _{3.3}	.621**	0,268
	X _{3.4}	.759**	0,268
	X _{3.5}	.674**	0,268
	X _{3.6}	.671**	0,268
	X _{3.7}	.647**	0,268
	X _{3.8}	.740**	0,268
	X _{3.9}	.731**	0,268
	X _{3.10}	.774**	0,268
	X _{3.11}	.675**	0,268
	X _{3.12}	.731**	0,268
Kinerja Karyawan (Y)	Y _{1.1}	.615**	0,268
	Y _{1.2}	.370**	0,268
	Y _{1.3}	.426**	0,268
	Y _{2.4}	.643**	0,268
	Y _{2.5}	.600**	0,268
	Y _{2.6}	.447**	0,268
	Y _{3.7}	.580**	0,268
	Y _{3.8}	.649**	0,268
	Y _{3.9}	.774**	0,268

Sumber : Lampiran Output SPSS (Data diolah), 2022

Hasil pengolahan pada tabel 1 diatas memperlihatkan bahwa nilai r_{hitung} setiap indikator variabel Gaya Kepemimpinan, Disiplin kerja, lingkungan kerja serta kinerja karyawan > nilai r_{tabel} . Dengan demikian , penulis menyimpulkan bahwa kuesioner yg dipakai dalam masing-masing variabel diatas dikatakan valid untuk dipergunakan sebagai alat ukur variabel .

2. Uji Reliabilitas

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Gaya Kepemimpinan (X ₁)	.869	0,6	Reliabilitas

Disiplin Kerja (X ₂)	.873	0,6	Reliabilitas
Lingkungan Kerja (X ₃)	.901	0,6	Reliabilitas
Kinerja Karyawan (Y)	.725	0,6	Reliabilitas

Sumber : Lampiran Output SPSS (Data diolah), 2022

Dilihat dari hasil perhitungan pada tabel 3 diatas, diperoleh *Cronbach's Alpha* sebesar 0,869 untuk variabel *Gaya Kepemimpinan* , nilai 0,873 untuk variabel *Disiplin Kerja* , kemudian nilai 0,901 untuk variabel *Lingkungan Kerja*, dan nilai 0,725 untuk variabel *Kinerja Karyawan*. Sehingga penulis dapat memberi kesimpulan bahwa indikator kuesioner yang dipakai dalam variabel *Gaya Kepemimpinan*, *Disiplin Kerja* , *Lingkungan Kerja* serta *Kinerja Karyawan* dinyatakan bisa dipercaya atau reliabel.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	1.000	1	1.000	1.000	.334
Total	1.000	1	1.000		
Error	0.000	0	0.000		
Total: Corrected Total	1.000	1	1.000		
Corrected Error	0.000	0	0.000		
Adjusted R Square					

Uji normalitas diatas diperoleh hasil output *asympt. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.200 yg dapat diartikan bahwa nilai signifikansi > 0,05 yaitu data pada uji ini terdistribusi secara normal.

2. Uji Multikolinearitas

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	1.000	1	1.000	1.000	.334
Total	1.000	1	1.000		
Error	0.000	0	0.000		
Total: Corrected Total	1.000	1	1.000		
Corrected Error	0.000	0	0.000		
Adjusted R Square					

Sumber : Lampiran Output SPSS (Data diolah), 2022

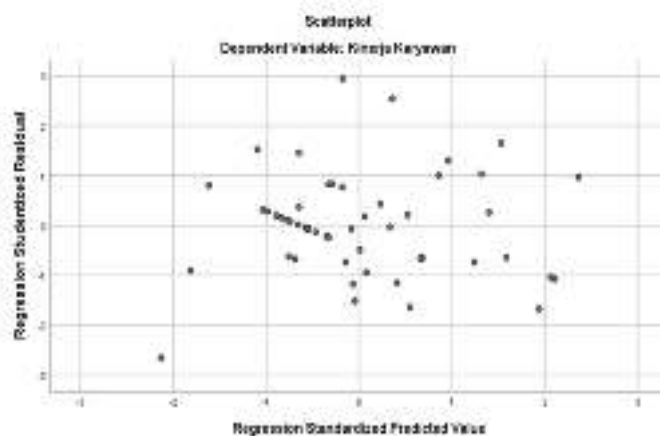
Hasil perhitungan nilai *tolerance* pada tabel 4 diatas membuktikan tidak adanya variabel independent yg mempunyai nilai *tolerance* > 0,10 dimana diartikan tidak ada korelasi antara variabel independent. Begitu juga untuk hasil hitungan pada VIF diatas menunjukkan hal yang sama, yang mana dalam variabel independent tidak ada satupun nilai VIF yg memperoleh nilai > 10. Sehingga hal ini menyimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak terdapat masalah Multikolinearitas.

3. Uji Autokorelasi

Tabel 5. Hasil Uji Autokorelasi

Hasil perhitungan Durbin-Watson pada tabel 5 diatas memperoleh nilai sebesar 2.166, yang mana hal ini diartikan nilai Durbin Watson berada ditengah-tengah antara 1,5–2,5. Maka regresi linier pada penelitian ini menyatakan tidak terdapat masalah autokorelasi.

4. Uji Heteroskedastisitas

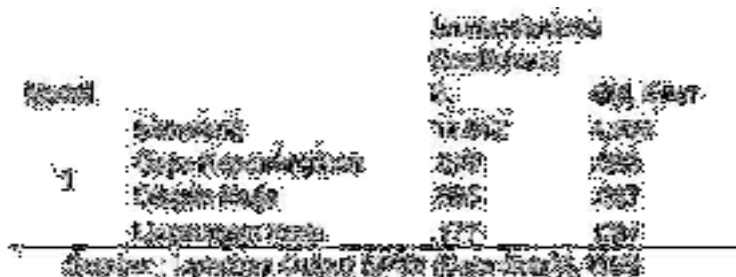


Gambar 1 Scatterplot

Hasil grafik Scatterplot pada gambar 1 memperlihatkan bahwa titik-titik tersebut tersebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y serta tidak ada pola yang jelas atau tidak membentuk suatu pola pada penyebaran data . Sehingga menyimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam model persamaan regresi ini .

Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 6. Analisis Linear Berganda



Berdasarkan hasil analisis tersebut, persamaan regresi yang didapatkan adalah :

$$Y = 10,842 + 0,019X_1 + 0,265X_2 + 0,177X_3$$

Penjelasan terkait persamaan tersebut adalah sebagai berikut :

- Nilai koefisien konstanta (a) sebesar 10.842, diartikan apabila variabel *independent* bernilai nol maka dapat diprediksikan nilai untuk variabel *dependent* juga akan bernilai 10.842 satuan.
- Nilai koefisien variabel gaya kepemimpinan (X_1) sebesar 0.019, bisa diartikan setiap peningkatan satu satuan maka dapat meningkatkan nilai untuk variabel kinerja karyawan sebesar 0.019.
- Nilai koefisien variabel disiplin kerja (X_2) sebesar 0.265, artinya setiap peningkatan satu satuan maka dapat meningkatkan nilai untuk variabel kinerja karyawan sebesar 0.265.
- Nilai koefisien variabel lingkungan kerja (X_3) sebesar 0.177, artinya setiap peningkatan satu satuan maka dapat meningkatkan nilai untuk variabel kinerja karyawan sebesar 0.177.

Uji t

Tabel 7. Hasil Uji t

Variabel	Signifikan
Gaya Kepemimpinan	0.019
Disiplin Kerja	0.265
Lingkungan Kerja	0.177

Pada tabel 7 nilai signifikan pada variabel disiplin kerja (X_2) dan lingkungan kerja (X_3) menunjukkan < 0.05 maka bisa disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan (Y). Akan tetapi nilai signifikan pada variabel gaya kepemimpinan (X_1) menunjukkan > 0.05 maka bisa disimpulkan bahwa variabel gaya kepemimpinan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan (Y).

Uji F

Table 8. Hasil Uji F

ANOVA ^a					
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F
1	Regression	224,273	3	81,424	10,069
	Residual	404,320	50	8,086	
	Total	648,593	53		

Sumber : Lampiran Output SPSS (Data ciolah), 2022

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 8 diatas , memperoleh nilai F_{hitung} sebesar 10.069 dengan nilai sig. sebesar 0.000 ($0.000 < 0.05$) . Maka hasil perhitungan tersebut dikatakan bahwa hipotesis dapat diterima yang diartikan bahwa gaya kepemimpinan (X_1), disiplin kerja (X_2) dan lingkungan kerja (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan (Y).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yg sudah dijabarkan pada bab sebelumnya , maka dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel gaya kepemimpinan (X_1) tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan . Hal ini membuktikan bahwa gaya kepemimpinan yg diterapkan belum mampu meningkatkan kinerja karyawan. Variabel disiplin kerja (X_2) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Selain itu disiplin kerja yang diterapkan telah mampu untuk menimbulkan rasa disiplin pada karyawan. Variabel lingkungan kerja (X_3) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan . Hal ini memberi bukti lingkungan kerja sangat penting diperhatikan demi kenyamanan kerja karyawan, sehingga mampu meningkatkan kinerja karyawan.

IMPLIKASI

Implikasi hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan bahan pertimbangan bagi pihak perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja karyawan. Kinerja karyawan pada UD. Makmur Industri tidak hanya dipengaruhi oleh gaya kepemimpinan, disiplin kerja serta lingkungan kerja saja, akan tetapi masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhinya . Oleh sebab itu, masih perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mempertimbangkan faktor lain yang dapat memberikan pengaruh terhadap kinerja karyawan.

KETERBATASAN PENELITIAN

Pelaksanaan penelitian ini sudah dilakukan secara maksimal sesuai dengan prosedur ilmiah yg telah ditentukan . Namun , dalam proses pengambilan informasi atau data masih terdapat keterbatasan yaitu data yg diberikan oleh oresponden melalui kuesioner terkadang tidak menunjukkan pendapat responden dalam memberikan jawaban yg sebenarnya sesuai dengan pengalaman pribadi.

PENGARUH STRATEGI 4P YANG DITERAPKAN PADA TOKO BANGUNAN YUDHA ABADI GRESIK TERHADAP VOLUME PENJUALAN

Adam Kurniawan¹, Bisma Arianto²
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}
Email : bismaarianto@unipasby.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini diharapkan dapat memutuskan, adanya pengaruh pada Strategi 4P yang diterapkan pada Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik terhadap Volume Penjualan. Penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif. Jumlah responden dalam ulasan ini berjumlah 60 konsumen Toko Bangunan Yudha Abadi. Teknik pengambilan sampel penelitian yang digunakan oleh peneliti yakni *Accidental Sampling* (Sampel secara kebetulan). Metode..analisis data yang digunakan yaitu Uji validitas Uji Reliabilitas Uji asumsi klasik terdiri dari (Uji Normalitas, Multikolinieritas, Heteroskedastisitas, atau Autokorelasi), analisis regresi linier berganda Uji *t* dan Uji *F* menggunakan *Software SPSS versi 24.0 for Windows*. Hasil penelitiandiperoleh bahwa harga, produk, lokasi dan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Secara simultan harga, produk, lokasi dan promosi berpengaruh terhadap volume penjualan.

Kata kunci : Strategi 4P (harga, produk, tempat/lokasi, promosi), Volume Perdagangan.

ABSTRACT

This research is expected to be able to determine the influence of the 4P Strategy applied to the Yudha Abadi Gresik Building Store on Sales Volume. This study uses a quantitative methodology. The number of respondents in this review is 60 consumers of the Yudha Abadi Building Shop. The research sampling technique used by the researcher is Accidental Sampling. The data analysis method used is Test.validity, Test.Reliability, Test.assumption..classic..consisting of..from and Test.F using SPSS Software version 24.0 for Windows. The results showed that the variables of price, product, location and promotion had no significant effect on sales volume. Simultaneously the variables of price, product, location and promotion have an effect on sales volume.

Keywords : 4P Strategy (price, product, place/location, promotion), Trading Volume.

PENDAHULUAN

Strategi pemasaran merupakan cara pengenalan produk ke konsumen. Strategi pemasaran akan berguna dengan baik di dukung oleh rencana yang terstruktur. Menurut Keller (2015), strategi pemasaran sebaiknya sesuai atas beberapa pokok struktur pemasaran yaitu segmentasi, tujuan serta *positioning*.

Strategi pemasaran adalah rencana sebagai mencapai yang diharapkan instansi. Setidaknya ada 4 (empat) strategi pemasaran sebagai produsen yang mengharapkan menjadi perhatian oleh konsumen, yang keempat metode ini adalah produk (*Product*) yang berkualitas dengan biaya yang kompetitif di *market* harga (*Price*) promosi (*Promotion*), dan tempat atau saluran distribusi (*Place*) yang kompeten. Produk yakni keseluruhan yang berwujud manufaktur atau jasa di gunakan dalam mencapai harapan pembeli, yang masing-masing manufaktur atau jasa ini mempunyai keragaman manfaat bagi pelanggan. (Armstrong dan Kotler, 2015). Perusahaan yang disebut kompetin yaitu yang bergerak dibidang manufaktur maupun jasa ada

yang bertujuan kelangsungan kehidupan dan kemakmuran. Kondisi pada pertumbuhan volume bisnis saat ini terbilang tinggi, ketika dapat dilihat dari proses instansi dengan produk yang ia kelolah antara pesaing, sehingga terjadinya pangsa pasar dan kompetitor konsumen. Perkembangan bisnis yang semakin hari, semakin ketat antar persaingan agar berhasil dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif dan menantang, serta untuk memastikan bahwa bisnis yang diluncurkan sebagai hasil dari inovasi ini dapat terus berkembang tidak hanya sekarang tetapi di masa depan, para pendiri harus memiliki strategi bisnis yang inovatif. Hal tersebut membutuhkan pengembangan rencana yang terarah untuk masa depan.

Usaha penjualan bahan bangunan di masyarakat sangat bermanfaat, terutama bidang pembangunan serta dapat menumbuhkan perolehan pendapatan masyarakat yang belum mempunyai pekerjaan yang tetap. Usaha penjualan bahan bangunan di Toko Bangunan Yudha Abadi, adalah bentuk bisnis yang dilakukan oleh orang-orang dari berbagai kalangan untuk menghasilkan penghasilan dan keuntungan. Ini juga berfungsi sebagai sumber pendapatan utama bagi pemilik bisnis dan sebagai penunjang inisiatif ekonomi yang menjadi tolok ukur pencaharian pokok. Hal inilah yang menjadi peluang utama bagi pengusaha bahan bangunan karena pembangunan yang semakin berkembang serta dapat meningkatkan volume jualan, pernyataan ini dapat menjadi peluang utama bagi produsen bahan bangunan volume penjualan di Toko Bangunan Yudha Abadi.

Dunia bisnis menuntut peran pasar yang dapat mendukung pengembangan sebuah rencana bisnis. Maju atau mundurnya suatu perusahaan akan sangat ditentukan oleh berhasil tidaknya kegiatan pemasaran perusahaan tersebut karena kegiatan pemasaran merupakan kegiatan usaha yang berhubungan langsung dengan masyarakat yang lebih besar (pelanggan). Tujuan pemasaran adalah untuk memahami kebutuhan dan persyaratan pelanggan agar produk atau jasa tersebut sesuai dengan pelanggan sehingga hal tersebut bisa laku banyak. Oleh karena itu, pemasar harus dapat memahami isu-isu yang terjadi di bidangnya sehingga dapat memberikan pandangan yang jelas dan terfokus tentang apa yang dilakukan instansi dan mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan instansi.

Untuk itu peneliti ingin mengetahui pengaruh strategi 4P yang di terapkan di toko tersebut dalam meningkatkan volume penjualan. Bagian yang menjadi tujuan utama peneliti adalah ingin mengetahui seberapa berpengaruh strategi pemasaran 4P di toko tersebut. Salah satu dasar strategi dalam mengembangkan usaha dengan melaksanakan strategi 4P. Strategi pemasaran merupakan alat pemasaran dari berbagai macam elemen sebagai pertimbangan agar sesuai dengan penerapan strategi pemasaran yang mampu berjalan sesuai harapan. Prosedur tersebut terdiri atas *product*, *price*, *place*, dan *promotion* cangkupan keseluruhan strategi tersebut diharapkan dapat memenuhi harapan konsumen.

Di harapkan dengan melakukan strategi pemasaran tersebut Hal ini dapat meningkatkan volume penjualan produk. Volume penjualan adalah keberhasilan yang dicapai perusahaan atas usahanya dalam bisnis ketika penjualan berubah. Dengan demikian, mereka akan mampu meningkatkan volume penjualan produknya dengan strategi yang tepat.

Rumusan Masalah

1. Apakah produk mempengaruhi peningkatan volume penjualan?
2. Apakah harga mempengaruhi peningkatan volume penjualan?
3. Apakah promosi mempengaruhi peningkatan volume penjualan?
4. Apakah tempat/lokasi mempengaruhi peningkatan volume penjualan?
5. Apakah produk, harga, promosi, dan tempat/lokasi berpengaruh secara serentak terhadap peningkatan volume penjualan?

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi Pemasaran

Menurut Solihin (2012: 24), mengurai bahwa ada beberapa cara dimana strategi dapat digunakan untuk mencapai tujuan sebagai hasil dari perkembangan teori strategi manajemen, strategi tidak lagi diartikan hanya sebagai alat untuk mencapai tujuan karena strategi bertentangan dengan teori strategi manajemen. Menurut Kotler dan Keller (2015), Pemasaran yakni proses bersosialisasi serta bisnis disetiap personal dan organisasi memiliki yang ia harapkan lewat negosiasi, delegasi dan persuasi..

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:72) Strategi pemasaran sebagai rencana tindakan bisnis untuk memenangkan hati konsumen serta membangun komunikasi yang dapat menguntungkan antara pelanggan dan pedagang. Strategi pemasaran yakni rencana tindakan yang diharapkan perusahaan untuk memperoleh pelanggan serta memperdalam hubungan yang baik dengan konsumen.

Menurut Keller K. (2015), mendefinisikan bauran pemasaran sebagai perangkat pemasaran yang dapat dikendalikan oleh instansi sebagai penghasilan tanggapan yang sesuai diharapkan dengan instansi, dari pasar sasarannya, yang dapat mempengaruhi permintaan produknya adalah "Empat P", *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion*. Sehingga dalam hal tersebut dapat dinyatakan bahwa indikator Strategi pemasaran yakni :

Product (produk)

Menurut Hurriyati (2015) Produk sebagai aspek yang disediakan oleh pedagang untuk dijualbelikan di pasar dalam sumber daya untuk memenuhi kebutuhan atau sebagai bagian dari strategi perdagangan. Menurut Tjiptono, (2015) produk yakni barang/jasa yang dapat ditawarkan untuk konsumen untuk dipertimbangkan dan dibeli sehingga bisa memuaskan keinginan pelanggan. Menurut Riyanto (2010), Produk secara garis besar dapat dibagi menjadi produk barang dan jasa. Produk.

Price (Harga)

Armstrong (2015), Harga yaitu keseluruhan biaya yang dibebankan terhadap suatu produk atau jasa.. Menurut Tjiptono (2015), mengurai bahwa satuan uang yang dapat ditukar dengan hak untuk memiliki barang atau jasa.

Nilai bisa digunakan dalam situasi barter, tetapi hal tersebut sudah menggunakan uang sebagai ukuran disebut harga. Secara singkat, menurut Kotler dan Armstrong yang ditulis dalam buku Alma (2011), prinsip-prinsip dalam penetapan harga adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai pertimbangan beberapa faktor saat menetapkan harga.
- b. Tidak perlu mencari penghasilan dengan biaya tinggi
- c. Pemasar perlu memahami bagaimana permintaan akan merespon perubahan harga.
- d. Harga pesaing akan mempengaruhi tingkat permintaan atas layanan yang diberikan.
- e. Metode yang berbeda atau fluktuasi harga.

Place (Tempat/Lokasi)

Menurut Tjiptono (2015), merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa untuk suatu sarana yang disebut dengan saluran distribusi. Distribusi adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tujuan untuk mendistribusikan dan mengirimkan produk kepada pelanggan.

Menurut Kotler (2012) Saluran distribusi adalah sekelompok organisasi terkait dalam keterlibatan proses menggunakan atau mengonsumsi produk atau layanan Definisi dari Sumarni

dan Soeprihanti (2010), tentang saluran distribusi adalah Saluran yang digunakan oleh produsen untuk mengirimkan suatu barang dari produsen ke konsumen.

Promotion (Promosi)

Kegiatan promosi bisa memegang peranan dalam menambah penjualan produk lain serta sebagai komunikasi pemasaran produk. Menurut Jaiz (2014), berpendapat periklanan atau promosi sebagai komunikasi oleh pedagang dalam memberikan informasi dan meminta kepada pelanggan tentang produk untuk dijual sehingga dapat mempengaruhi atau memperoleh tanggapan.

Menurut Kotler dan Keller (2015), menyuarakan bahwa bauran komunikasi pemasaran terdiri berbagai macam cara komunikasi antara lain :

- a. Iklan penjualan.
- b. Diskon penjualan.
- c. Acara yang mengkhususkan untuk pengalaman.
- d. Hubungan berbagai program yang dimanfaatkan sebagai promosi serta melindungi citra instansi.
- e. Pemasaran secara langsung, penggunaan surat, telepon, e-mail, atau internet untuk berkomunikasi antara pelanggan dan pedagang
- f. Penjualan via pribadi, dengan tatap muka dengan beberapa calon pembeli yang bermaksud untuk melakukan dalam memperoleh pemesanan.

Volume Penjualan

Menurut Simamora (2010:575), Volume penjualan yakni keseluruhan total yang dihasilkan dari jual beli barang dengan tujuan pertama untuk bisnis.. Menurut Daryono (2011:187), Volume penjualan adalah besar kecilnya jumlah atau kualitas barang atau jasa yang dibuat untuk berbisnis.

Kedua definisi volume penjualan adalah jumlah penjualan produk atau jasa yang dilakukan oleh perusahaan selama periode tertentu..

Indikator dari volume penjualan yang diutarakan dari Philip Kotler oleh Basu Swastha (2008:404) yaitu :

1. Mencapainya target volume penjualan.
Setiap instansi memiliki tujuan mampu untuk dicapai volume penjualan sesuai dengan apa yang sudah diharapkan sebelumnya.
2. Memperoleh laba
Laba atau profit merupakan tujuan akhir dari bisnis yang akan ditentukan
3. Menunjang berbagai proses perusahaan.
Pertumbuhan bisnis dapat dilihat ketika besar penjualan yang terjadi pada bisnis tersebut dapat diketahui apakah pertumbuhan bisnis tersebut baik atau tidak..

Penelitian menghasilkan hipotesis :

- H1 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Harga dengan peningkatan volume penjualan.
H2 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Produk dengan peningkatan volume penjualan.
H3 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Lokasi dengan peningkatan volume penjualan.
H4 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara Promosi dengan peningkatan volume penjualan.
H5: Terdapat pengaruh yang serentak antar harga,-produk, lokasi dan promosi dengan peningkatan volume penjualan.

METODE

Metode yang digunakan dalam observasi ini adalah metode kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh pembeli atau pelanggan Toko Bangunan Yudha Abadi. Sampel dalam penelitian ini diambil dari penjualan Toko Bangunan Yudha Abadi dari hari senin sampai hari Minggu selama bulan Januari dan di ambil rata-rata penjualan terbanyak menggunakan rumus Slovin yakni berjumlah 60 konsumen Toko Bangunan Yudha Abadi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu oleh peneliti adalah *Accidental Sampling* (Sampel secara kebetulan). Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis yaitu Uji validitas, Uji Reliabilitas, Uji asumsi klasik terdiri dari (Uji Normalitas, Multikolinieritas, Heteroskedastisitas, dan Autokorelasi), analisis regresi linier berganda , Uji *t* dan Uji *F*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Perolehan Uji Validitas dapat diketahui hasilnya bahwa setiap point/item pertanyaan memperoleh nilai *r* hitung > dari *r* tabel. Sehingga dapat dinyatakan setiap item pertanyaan hasilnya valid.

Uji Reliabilitas

Tabel 4.11
Uji Reliabilitas

Variabel	Koefisien Cronbach's Alpha	Keterangan	Hasil
Product (X ₁)	0,740	0,740	Reliabel
Price (X ₂)	0,800	0,800	Reliabel
Promotion (X ₃)	0,733	0,733	Reliabel
Place (X ₄)	0,827	0,827	Reliabel
Volume Penjualan (Y)	0,613	0,613	Reliabel

Dari hasil output SPSS nilai koefisien reliabilitas Cronbach's alpha pada *Product* (X₁) diperoleh sebanyak 0,740 , *Price* (X₂) diperoleh sebanyak 0,800 , *Promotion* (X₃) diperoleh sebesar 0,733 , *Place* (X₄) sebanyak 0,827 , dan variabel Volume Penjualan (Y) sebanyak 0,613. Nilai Cronbach's alpha dari semua variabel didapatkan > 0,6. Maka cenderung bahwa setiap pertanyaan pada instrumen yang dipakai dinyatakan reliabel.

Uji Normalitas

Tabel 4.12
Uji Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unobserved Cumulative Probability
N		60
Observed Cumulative Probability	Normal	,0000000
	Std. Deviation	,2451444
Exact Sig. (2-tailed)	Asymptotic	,000
	Exact	,000
	Regression	,000
Test Statistic		,000
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000

Source: hasil dan pengolahan SPSS dan data observasi

Terlihat hasil tabel 4.12 diatas diketahui nilai asymp Sig. (2-tailed) sebanyak (0,200>0,05) bisa dinyatakan untuk model *regresion* memenuhi Asumsi normalitas, sehingga Cenderung dinyatakan data yang di uji pada tabel 4.12 memiliki distribusi normal.

Uji Multikolinieritas

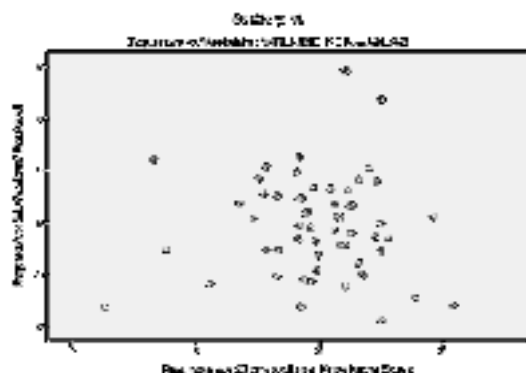
Tabel 4.12
Tabel Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF
Harga	0,410	2,439
Produk	0,302	3,309
Lokasi	0,419	2,384
Promosi	0,437	2,285

Sumber : hasil olah data SPSS, 2023

Dinyatakan bahwa nilai Tolerance setiap independen yakni > 0,10 yang membuktikan tidak terjadi Multikolinieritas pada variabel yang diteliti. Begitu pula dengan perolehan perhitungan *Variance- Inflator Factor* (VIF) sehingga persis sama yakni diperoleh nilai VIF <10. Sehingga memiliki asumsi tidak terjadi multikolinieritas sesama variabel dalam model regresi.

Uji Hereteroskedastisitas



Dari gambar Scatterplot cenderung disimpulkan bahwa dengan asumsi tidak terlihat suatu pola yang jelas dan juga titik-titik fokus tersebar di atas serta di bawah angka 0 pada pivot Y pada plot grafik uji, sehingga dinyatakan tidak ada heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel Uji Run-test

Unstandardized Residual	
Test Value ^a	-.14304
Cases < Test Value	30
Cases >= Test Value	30
Total Cases	60
Number of Runs	26
Z	-1.302
Asymp. Sig. (2-tailed)	.193

a. Median

Melihat tabel diatas diketahui bahwa Run Test digunakan untuk melihat data residual terjadi secara random atau tidak (sistematis). Dan benar bahwa nilai tingkat kepercayaan 5% maka H0 diterima sehingga dapat diketahui bahwa terjadinya Autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 4.15
Analisis Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Sig.
1 (Constant)	17,912	,000
Harga	-,224	,371
Produk	,066	,743
Lokasi	-,064	,798
Promosi	,115	,570

a. R Squared = ,000 (Adjusted R Squared = ,000)

Dari tabel 4.15 tersebut didapatkan nilai konstanta dan koefisien *regresion* untuk setiap variabel dan didapatkan persamaan *regresion* sebagai berikut :

$$Y = 17,912 + -0,224 (X_1) + 0,066 (X_2) + -0,064(X_3) + 0,115(X_4) + e$$

Melihat persamaan regresi dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta (Y) adalah 17,912, sehingga sangat mungkin prediksi untuk nilai Volume Penjualan (Y) akan menjadi 17,912 satuan.
2. Nilai koefisien variabel Harga (X₁) adalah -0,224. Jika nilai Harga (X₁) bertambah satu satuan, maka akan memperbesar insentif untuk Volume Penjualan (Y) sebanyak - 0,224 satuan.
3. Nilai koefisien variabel Produk (X₂) adalah 0,066. Jika pada nilai Produk (X₂) berkurang satu satuan, maka akan mengurangi insentif untuk untuk Volume Penjualan (Y) sebanyak 0,066 satuan.
4. Nilai koefisien variabel Lokasi (X₃) adalah -0,064. Dalam hal nilai Lokasi (X₃) berkurang satu satuan, maka sebenarnya dapat menurunkan nilai untuk Volume Penjualan (Y) sebanyak - 0,064 satuan.
5. Nilai koefisien variabel Promosi (X₃) adalah 0,115. Dalam hal nilai Promosi (X₃) berkurang satu satuan, maka sebenarnya dapat menurunkan nilai untuk Volume Penjualan (Y) sebanyak 0,115 satuan.

Uji t

Tabel 4.16
Hasil Pengujian Uji t
Coefficients^a

Model	T	Sig.
1 (Constant)	6.737	.000
Harga	.902	.371
Produk	.329	.743
Lokasi	.257	.798
Promosi	.571	.570

Sumber : hasil olah data spss, 2022

1. Pada variabel harga didapatkan hasil nilai t-hitung sebanyak 0,902 dengan tingkat signifikan $0,371 < 0,05$ maka harga tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.
2. Pada variabel produk didapatkan hasil nilai t-hitung yaitu 0,329 dengan tingkat signifikan $0,743 < 0,05$ maka produk tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.
3. Pada variabel lokasi didapatkan hasil nilai t-hitung yaitu 0,257 dengan tingkat signifikan $0,798 < 0,05$ maka variabel lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.
4. pada variabel promosi didapatkan hasil nilai t-hitung yaitu 0,571 dengan tingkat signifikan $0,570 < 0,05$ maka promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.

Uji F

Tabel 4.17
Hasil Pengujian Uji f

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23.250	4	5.813	.372	.003 ^b
	Residual	839.483	55	15.627		
	Total	862.733	59			

Dari output pada tabel diatas menunjukkan hasil analisis uji F didapat nilai F-hitung yaitu 0,372 dengan nilai signifikannya $0,003 < 0,05$. Berdasarkan pengujian tersebut bisa dinyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima yang artinya produk, harga, promosi, lokasi berpengaruh secara bersama-sama atau simultan terhadap volume penjualan.

SIMPULAN

Hasil analisis dari pembahasan diperoleh dengan setiap hipotesis atau spekulasi diperoleh sebagai berikut :

1. Harga tidak berpengaruh terhadap volume penjualan di Toko Bangunan Yudha Abadi pengujian tersebut diperoleh dari hasil yang didapatkan yaitu H_0 diterima sedangkan H_1 ditolak.
2. Produk tidak berpengaruh terhadap volume penjualan di Toko Bangunan Yudha Abadi pengujian tersebut diperoleh dari hasil yang didapatkan yaitu H_0 diterima sedangkan H_1 ditolak.
3. Promosi tidak berpengaruh terhadap volume penjualan di Toko Bangunan Yudha Abadi pengujian tersebut diperoleh dari hasil yang didapatkan yaitu H_0 diterima sedangkan H_1 ditolak.

4. Lokasi tidak berpengaruh terhadap volume penjualan di Toko Bangunan Yudha Abadi pengujian tersebut diperoleh dari hasil yang didapatkan yaitu H0 diterima sedangkan H1 ditolak.

IMPLIKASI

Dari hasil eksplorasi yang dilakukan terhadap bauran pemasaran 4P Toko Bangunan Yudha Abadi Gresik, perlu lebih Memperbaiki sistem penjualan dengan implementasikan strategi pemasaran yaitu produk, harga, promosi dan tempat. Selain itu Penting untuk fokus mengoptimalkan bauran pemasaran dengan mengalokasikan anggaran kecil untuk distribusi dan pemasaran produk yang dijual agar masyarakat mengenal produk dengan memperlihatkan kualitas serta kuantitas dari produk.

KETERBATASAN PENELITIAN

Keterbatasan saat melakukan penelitian pada perusahaan yaitu pada penyebaran kuesioner, yang terkadang responden memilih jawaban yang belum sesuai dengan realita yang sedang terjadi dan juga peneliti hanya memiliki waktu yang singkat untuk melakukan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

PENGARUH E-SERVICE QUALITY, CUSTOMER VALUE DAN BRAND TRUST TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN TRAVELOKA DI DESA TROSOBO KECAMATAN TAMAN KABUPATEN SIDOARJO

Dinda Siti Nurul Komariyah¹ dan Tri Ariprowo²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

Email : dindasitinurul@gmail.com, tri.ariprowo@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *E-Service Quality*, *customer value* dan *brand trust* terhadap loyalitas pelanggan traveloka di Desa Trosobo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Penelitian ini bersifat deskriptif dan menggunakan metode kuantitatif. Dengan jumlah sampel 112, dan teknik pengambilan sampel adalah *Accidental Sampling*. Variabel *E-Service Quality* t_{hitung} sebesar 1,046 dengan nilai sig sebesar 0,004, variabel *customer value* t_{hitung} sebesar 1,654 dengan nilai sig sebesar 0,001 dan variabel *brand trust* sebesar t_{hitung} sebesar 2,517 dengan nilai sig sebesar 0,013. Sedangkan hasil yang diperoleh dari uji F (simultan) adalah 3,046 dengan sig. Adalah 0,032. Yang artinya *E-Service Quality*, *customer value*, dan *brand trust* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan.

Kata kunci: *E-Service Quality*, *Customer Value*, *Brand Trust*, dan Loyalitas pelanggan

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of E-Service Quality, customer value and brand trust on traveloka customer loyalty in Trosobo Village, Taman District, Sidoarjo Regency. This research is descriptive and uses quantitative methods. With a total sample of 112, and the sampling technique is Accidental Sampling. E-Service Quality variable tcount is 1.046 with a sig value of 0.004, customer value variable tcount is 1.654 with a sig value of 0.001 and a brand trust variable of tcount is 2.517 with a sig value of 0.013. While the results obtained from the F test (simultaneous) are 3,046 with sig. is 0.032. Which means that E-Service Quality, customer value, and brand trust have a positive and significant effect on customer loyalty.

Keywords: *E-Service Quality, Customer Value, Brand Trust, and Customer Loyalty*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dengan internet yang berkembang pesat, membuktikan bahwa pergeseran teknologi berubah menjadi ke media online, terlebih para konsumen saat ini sangat jeli dalam menelusuri kelengkapan informasi pada produk atau jasa dari aplikasi atau melalui secara web. Serta melakukan transaksi secara online di karenakan kemudahan dalam mengakses dan menghemat waktu. Salah satu faktor pendukung dari e-commerce di Indonesia yaitu semakin meningkatnya penetrasi pengguna internet di setiap daerah.

E-Service Quality, *Customer Value* dan *Brand Trust* menjadi salah satu faktor untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Selain itu, bertujuan memenangkan persaingan. Keteguhan hati seseorang pada produk (jasa atau produk) disebut loyalitas pelanggan. Loyalitas tidak dapat dibeli dengan uang, maka dari itu, diperlukan usaha atau hal-hal untuk mendapatkan loyalitas tersebut.

E-service Quality ialah perluasan akan kualitas pelayanan. *Customer Value* adalah pertimbangan secara totalitas pelanggan akan manfaat pengalaman, layanan, dan produk bersumber pada pelanggan yang sadar akan mengeluarkan biaya, membuat pengorbanan, atau menerima manfaat (Zeithami dalam Kim dan Tang, 2020). Serta, *brand trust* merupakan suatu kepercayaan yang diberikan pelanggan pada suatu produk atau jasa.

Salah satu e-commerce yang sering digunakan pada saat ini yaitu traveloka, menjadikan traveloka sebagai perusahaan teknologi yang terunggul di Asia Tenggara. Perusahaan e-commerce yang menyajikan akses bagi masyarakat, yang bergerak di bidang jasa dalam akomodasi, layanan transportasi, gaya hidup dan aktivitas serta keuangan. Maka dari itu untuk mengetahui kualitas pelayanan (e-servqual) sistem dari Traveloka. Dalam hal ini menyediakan sebuah platform perdagangan elektronik (ecommerce) dimana pengguna dapat melakukan transaksi dari berbagai fitur dan layanan yang tersedia. Traveloka menjadi e-commerce yang digandrungi masyarakat luas, serta salah satu platform situs belanja online yang cukup digemari khususnya di wilayah Trosobo Sidoarjo.

Telaah Pustaka

Pengertian *E-Service Quality*

Kualitas layanan elektronik merupakan mengukur sejauh mana tingkat layanan perusahaan sejalan dengan harapan pelanggan dalam memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan Tjiptono & Chandra (2011: 180)

Terdapat 5 indikator yaitu menurut Suryani (2013:254):

1. Web desain
2. Reliabilitas
3. Daya Tanggap
4. Personalization

Pengertian *Customer Value*

Nilai pelanggan adalah perbedaan antara penilaian setiap biaya, faedah produk, dan alternatifnya menurut Kotler dan Keller (2009).

Terdapat 3 indikator diantaranya yaitu menurut Kotler dan Keller (2009):

1. Nilai Produk (product value),
2. Nilai Pelayanan (service value)
3. Nilai Personal (personal value)

Pengertian *Brand Trust*

Sedangkan menurut Chaudhuri dan Holbrook (2012) Brand Trust adalah dorongan hati konsumen akan menggantungkan kepercayaannya pada kinerja sebuah merek dalam menjalankan semua fungsinya dan kegunaan.

Adapun 4 indikator menurut (Chaudhuri dan Holbrook, 2012):

1. Percaya
2. Bisa diandalkan
3. Aman
4. Jujur

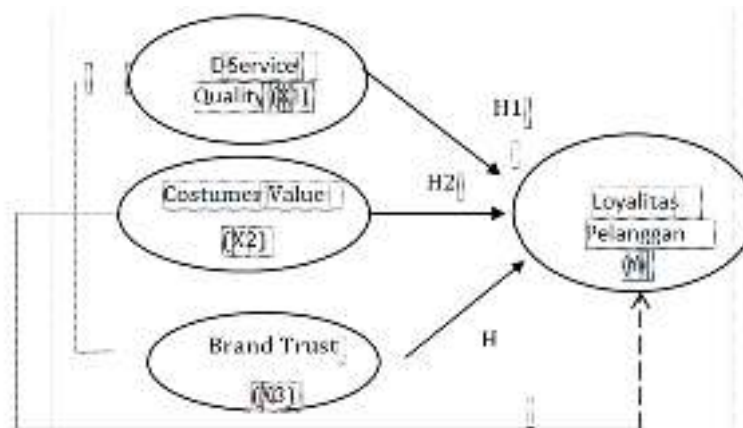
Pengertian *Loyalitas Pelanggan*

Loyalitas pelanggan ialah mereka (pelanggan) yang selalu melakukan pembelian berulang kali menurut Ali Hasan (2008:83).

Terdapat tiga indikator menurut Kottler & Keller, (2006:57) yaitu:

1. Pembelian berulang
2. Retensi
3. Rujukan

Hipotesis



METODE

Populasi, Sampel, Dan Teknik Sampling

Populasi ialah bidang umum yang terbentuk dari: objek/subyek melalui karakteristik tertentu dan nilai, sebelumnya dipelajari terlebih dahulu lalu disimpulkan Menurut Sugiyono (2017: 80). Penelitian ini menggunakan populasi yaitu tidak terhingga, Peneliti menggunakan teknik *Accidental Sampling*.

Dilihat dari jumlah indikator pada variabel yang dikalikan 5-10 maka dapat dihasilkan jumlah responden yang representatif (Roscow dalam Ferdinand, 2014). Penelitian ini memiliki 14 indikator.

Sampel
= Jumlah indikator × 8
= 14 × 8
= 112 responden

Kuesioner adalah Instrumen yang digunakan dipenelitian ini dengan skala likert yang mengukur dari indikator-indikator variabel (Sugiyono, 2017: 93).

Teknik Analisis Data
Hasil Uji Instrumen
Uji Validitas

Tabel 1 Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	R_{hitung}	Sig.	R_{tabel}	Keterangan
E-Service Quality (X_1)	X1.1_1	0,747 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.1_2	0,616 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.1_3	0,733 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.2_1	0,651 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.2_2	0,723 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.2_3	0,720 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.3_1	0,789 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.3_2	0,699 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.3_3	0,786 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.4_1	0,701 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.4_2	0,733 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X1.4_3	0,651 ^{**}	0,000	0,176	Valid
Customer Value (X_2)	X2.1_1	0,743 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.1_2	0,743 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.1_3	0,731 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.2_1	0,675 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.2_2	0,853 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.2_3	0,820 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.3_1	0,832 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.3_2	0,712 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X2.3_3	0,728 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.1_1	0,600 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.1_2	0,671 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.1_3	0,552 ^{**}	0,000	0,176	Valid
Brand Trust (X_3)	X3.2_1	0,550 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.2_2	0,407 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.2_3	0,555 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.3_1	0,603 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.3_2	0,671 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.3_3	0,649 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.4_1	0,611 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.4_2	0,531 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	X3.4_3	0,560 ^{**}	0,000	0,176	Valid
Loyalitas Pelanggan (Y)	Y.1_1	0,545 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.1_2	0,649 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.1_3	0,601 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.2_1	0,506 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.2_2	0,430 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.2_3	0,632 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.3_1	0,591 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.3_2	0,609 ^{**}	0,000	0,176	Valid
	Y.3_3	0,649 ^{**}	0,000	0,176	Valid

Berlandaskan ringkasan diatas bahwa seluruh variabel seperti *e-service quality*, *customer value*, *brand trust*, dan loyalitas pelanggan adalah valid karena diperoleh nilai r_{tabel} 0,176 yang artinya setiap variabel memiliki nilai $r_{hitung} >$ dari nilai r_{tabel} .

Uji Reliabilitas

Tabel 2 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai cronbach alpha	Nilai Kritis	Ket
E-Service Quality (X_1)	0,911	0,6	Reliabel
Customer Value (X_2)	0,908	0,6	Reliabel
Brand Trust (X_3)	0,820	0,6	Reliabel
Loyalitas Pelanggan (Y)	0,750	0,6	Reliabel

Sumber :Lampiran Output SPSS Pengujian Instrumen, data diolah

Dari diatas terlihat bahwa nilai *cronbach alpha* untuk ke empat item pernyataan setiap variabel adalah $> 0,6$ artinya setiap item dalam setiap variabel dinyatakan reliabel.

Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas

Tabel 3 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		112
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	3,56781514
Most Extreme Differences	Absolute	,054
	Positive	,047
	Negative	-,054
Kolmogorov-Smirnov Z		,573
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,898
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

Sumber :Lampiran Output SPSS Pengujian Uji Asumsi Klasik

Tabel diatas menunjukkan nilai untuk *Asym. Sig.* Sebesar $0,898 > 0,05$, artinya data tersebut terdistribusi dengan normal kemudian bisa dilanjutkan untuk pengujian model regres linear berganda.

Uji Multikolinearitas

Tabel 4 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	E-Service Quality	0,946	1,057
	Customer Value	0,949	1,054
	Brand Trust	0,996	1,004

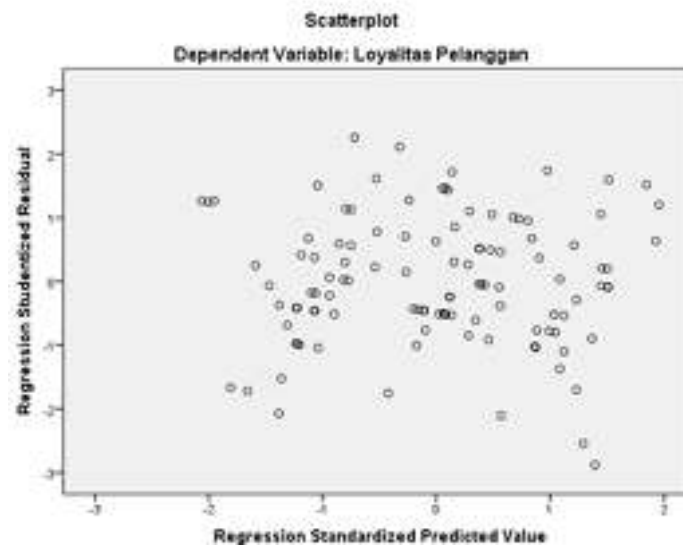
a. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : Lampiran Output SPSS uji Multikolineritas

Tabel diatas menunjukkan kolom *tolerance* $> 0,10$ dan juga pada kolom *VIF* < 10 yang artinya tidak terjadi gejala multikolinearitas.

Uji Heterokedastisitas

Gambar 1 Hasil Uji Heterokedastisitas



Gambar 1 diatas memperlihatkan diketahui sumbu Y dan bentuk pola tidak membentuk dan pada titik 0 titik-titik menyebar secara acak, maka tidak ada gejala heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 5 Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,279 ^a	,078	,052	3,61703	1,922
a. Predictors: (Constant), Brand Trust, Customer Value, E-Service Quality					
b. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan					

Sumber: lampiran Output SPSS uji Autokorelasi

Dilihat dari tabel diatas bahwa hasil yang didapatkan nilai kolom DW sebesar 1,922. Yang artinya $1,736 < 1,992 > 2,264$. Dapat diartikan tidak ada gejala autokorelasi, dan dapat dilanjutkan dengan analisis regresi linier.

Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 6 Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	33,548	5,207		6,443	0,000
	E-Service Quality	0,102	0,054	0,004	1,046	0,004
	Customer Value	0,111	0,067	0,157	1,654	0,001
	Brand Trust	0,166	0,066	0,233	2,517	0,013

a. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : Lampiran Output SPSS Pengujian Instrumen, data diolah.

Berlandaskan tabel analisis diatas dengan menggunakan SPSS 24 diperoleh hasil persamaan regresi yaitu:

$$Y = 33,548 + 0,102 X_1 + 0,111 X_2 + 0,166 X_3 + e$$

Model regresi di atas secara parsial menunjukkan adanya keterkaitan antara variabel *dependent* dan variabel *independent*. dijelaskan:

a. Nilai konstanta (a) sebesar 33,548

Bahwa jika variabel bebas *e-service quality* (X_1), *customer value* (X_2) dan *brand trust* (X_3) sama dengan nol, maka loyalitas pelanggan (Y) akan sebesar 33,548 satuan, artinya variabel bebas *e-service quality* (X_1), *customer value* (X_2) dan *brand trust* (X_3) maka dapat diprediksikan nilai untuk loyalitas pelanggan (Y) akan sebesar 33,548 satuan.

b. Nilai koefisien variabel *e-service quality* (X_1) sebesar 0,102.

Koefisien regresi bertanda positif menunjukkan *e-service quality* (X_1) berpengaruh pada loyalitas pelanggan (Y). Jika pada nilai *e-service quality* (X_1) meningkat satu satuan, maka akan dapat meningkatkan nilai untuk variabel loyalitas pelanggan (Y) sebesar 0,102 satuan, dengan asumsi nilai *customer value* (X_2) dan *brand trust* (X_3) konstan.

c. Nilai koefisien variabel *customer value* (X_2) sebesar 0,111.

Koefisien regresi bertanda positif menunjukkan *customer value* (X_2) berpengaruh pada loyalitas pelanggan (Y). Jika pada nilai *customer value* (X_2) meningkat satu satuan, maka akan dapat meningkatkan nilai untuk variabel loyalitas pelanggan (Y) sebesar 0,111 satuan. Dengan asumsi nilai *e-service quality* (X_1) dan *brand trust* (X_3) konstan.

d. Nilai koefisien variabel *brand trust* (X_3) sebesar 0,166.

Koefisien regresi bertanda positif menunjukkan *brand trust* (X_3) berpengaruh pada loyalitas pelanggan (Y). Jika pada nilai *brand trust* (X_3) meningkat satu satuan, maka akan dapat

meningkatkan nilai untuk variabel loyalitas pelanggan (Y) sebesar 0,166 satuan. Dengan asumsi nilai *e-service quality* (X_1) dan *customer value* (X_2) konstan.

Hasil Uji Hipotesis

Uji t

Tabel 7 Hasil uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	33,548	5,207		6,443	0,000
	E-Service Quality	0,102	0,054	0,004	1,046	0,004
	Customer Value	0,111	0,067	0,157	1,654	0,001
	Brand Trust	0,166	0,066	0,233	2,517	0,013

a. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

Sumber : Lampiran Output SPSS analisis regresi linier berganda

Berdasarkan tabel 8 dapat dilihat baris serta kolom t dan sig. dapat dijabarkan sebagai berikut: **Pengaruh variabel E-Service Quality terhadap loyalitas pelanggan (H_1)**

Variabel *E-Service Quality* (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan, yang dapat dilihat dari signifikansi *E-Service Quality* (X_1) $0,004 < 0,05$. Jadi, kesimpulannya adalah Hipotesis 1 diterima yang berarti *E-Service Quality* berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan.

1. Pengaruh variabel *customer value* terhadap loyalitas pelanggan (H_2)

Variabel *customer value* (X_2) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan, yang dapat dilihat dari signifikan *customer value* (X_2) $0,001 < 0,05$. Jadi, kesimpulannya adalah hipotesis 2 diterima yang berarti *customer value* berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan.

2. Pengaruh variabel *brand trust* terhadap loyalitas pelanggan (H_3)

Variabel *brand trust* (X_3) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan, yang dapat dilihat dari signifikan *brand trust* (X_3) $0,013 < 0,05$. Jadi, kesimpulannya adalah hipotesis 3 diterima yang berarti *brand trust* berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan.

Uji F

Tabel 8 hasil uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	119,538	3	39,846	3,046	0,032 ^b
	Residual	1412,953	108	13,083		
	Total	1532,491	111			

a. Dependent Variable: Loyalitas Pelanggan

b. Predictors: (Constant), Brand Trust, Customer Value, E-Service Quality

Sumber : Lampiran Output SPSS analisis regresi linier berganda

Tabel diatas menunjukkan F_{hitung} yang diperoleh adalah 3,046 dengan sig. 0,032 di mana $0,000 < 0,05$, maka hipotesis ke 3 diterima dan dapat diartikan secara simultan *E-Service Quality* (X_1), *customer value* (X_2) dan *brand trust* (X_3) berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan (Y).

PEMBAHASAN

E- service quality memiliki pengaruh terhadap loyalitas pelanggan, koefisien jalur β pada variabel *e - service quality* dilihat dari nilai *standardized coefficients B* menunjukkan jika *e-service quality* meningkat maka berpengaruh pada loyalitas pelanggan Traveloka di Desa Trosobo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari (Pasuaraman, 2008) menyatakan *e-service quality* dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan dengan mengandalkan kualitas pelayanan elektronik yang menjadi kualitas pelayanan dasar bagi pemasaran barang atau jasa.

Customer value berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan, koefisien jalur β pada variabel *customer value* dilihat dari nilai *standardized coefficients B* menunjukkan jika *customer value* meningkat maka berpengaruh pada loyalitas pelanggan Traveloka di Desa Trosobo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari (Zeithami dalam Kim dan Tang, 2020) menyatakan *customer value* dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan dengan pertimbangan secara totalitas pelanggan akan manfaat pengalaman, layanan, dan produk bersumber pada pelanggan yang sadar akan mengeluarkan biaya, membuat pengorbanan, atau menerima manfaat.

Brand trust berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan, koefisien jalur β pada variabel *brand trust* dilihat dari nilai *standardized coefficients B* menunjukkan apabila *brand trust* meningkat maka akan berpengaruh pada loyalitas pelanggan Traveloka di Desa Trosobo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari (Delgado, 2005) menyatakan *brand trust* dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan dengan mengandalkan kepercayaan merek dari harapan atau kemungkinan yang tinggi bahwa merek tersebut memiliki hasil yang positif bagi konsumen.

E-service quality, *customer value* dan *brand trust* mempunyai pengaruh yang signifikan pada loyalitas pelanggan, dibuktikan pada hasil nilai signifikansi uji F. Artinya *e - service quality*, *customer value* dan *brand trust* secara simultan berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan

Traveloka di Desa Trosobo Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan hasil penelitian terdahulu dari Felicia Laurent (2016), yang menyatakan bahwa *e-service quality* (X_1), *customer value* (X_2) dan *brand trust* (X_3) berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan (Y).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil hipotesis dan analisis model analitik, maka *E-Service Quality* berpengaruh secara positif terhadap loyalitas pelanggan dengan menggunakan nilai t_{hitung} sebesar 1,046 dan nilai signifikan $0,004 < 0,05$. Menunjukkan bahwa hipotesis 1 diterima dan dapat dibuktikan kebenarannya. Artinya bertambah baik *E-Service Quality* maka bertambah tinggi juga loyalitas pelanggan yang dirasakan pelanggan. *Customer value* berpengaruh secara positif terhadap loyalitas pelanggan dengan menggunakan nilai t_{hitung} sebesar 1,654 dan nilai signifikan $0,001 < 0,05$. Menunjukkan bahwa hipotesis 2 diterima dan dapat dibuktikan kebenarannya. Artinya bertambah baik *Customer value* maka bertambah tinggi juga loyalitas pelanggan yang dirasakan pelanggan. *Brand trust* berpengaruh signifikan dan positif terhadap loyalitas pelanggan, nilai t_{hitung} yang didapatkan sebesar 2,517 dan nilai signifikan $0,013 < 0,05$. Menunjukkan bahwa hipotesis 3 diterima dan dapat dibuktikan kebenarannya. Karena ekspektasi merek menciptakan kepercayaan pada merek dan mengarah pada loyalitas pelanggan melalui kinerja yang dirasakan pelanggan. *E-Service Quality*, *Customer value*, dan *Brand trust* berpengaruh signifikan dan positif terhadap loyalitas pelanggan. Nilai t_{hitung} nya adalah 3,046 dan nilai signifikan sebesar $0,032 < 0,05$. diartikan hipotesis 4 dapat diterima dan terbukti kebenarannya.

IMPLIKASI

Menurut dari hasil analisis yang dilalui, berikut implikasinya antara lain:

1. *E-Service Quality* dengan memberikan kesan yang membekas di hati pengunjung mulai dari tampilan yang dihadirkan dengan bentuk kualitas layanan yang lebih luas sehingga dapat membentuk hubungan antara penjual dan pembeli yang dapat mempertahankan hubungan dengan jauh lebih baik apabila perusahaan mampu lebih meningkatkan kualitas desain keseluruhan yang lebih baik sehingga pengunjung benar-benar merasakan kenyamanan saat berkunjung ke aplikasi Traveloka
2. Meningkatkan kualitas pelayanan semaksimal mungkin, agar pelanggan selalu mendapatkan kesan yang baik dan mendapatkan kepuasan sesuai apa yang diinginkan.
3. Perusahaan meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan, maupun pengunjung yang sebelumnya belum pernah menggunakan jasa Traveloka dapat merasakan kenyamanan saat melakukan transaksi maupun perjalanan, serta keramah-tamahan semua pengguna yang bekerja sama dengan pihak Traveloka.

DAFTAR PUSTAKA

- Delgado, Elena and Manuera. (2005), "Does Brand Trust Matter to Brand Equity?", *The Journal of Product and Brand Management*. Vol. 14 No.2/3, pp. 187-196.
- Hasan, Ali. (2008). *Marketing*. Yogyakarta: Media Utama.
- Kotler & Keller. (2006). *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 jilid 1, Terjemahan (Molan Benyamin). Indonesia: PT. Indeks.
- Kotler dan Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga
- Laurent, Felicia. (2016). Pengaruh *E-Service Quality* Terhadap Loyalitas Pelanggan Go-Jek Melalui Kepuasan Pelanggan Agora. Vol. 4, No. 2. Hal 95-100.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : CV. Alfabeta.

- Suryani, Tatik. (2013). *Perilaku Konsumen di Era Internet*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Tjiptono, Fandy dan Chandra, Gregorius. (2011). *Service, Quality and Satisfaction*, ed. 3. Yogyakarta: Andi.

Pengaruh Disiplin Kerja Dan Kepemimpinan Terhadap Prestasi Kerja Pegawai Koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto

Isti Qomaul Khoiriyah¹, Suharyanto²
Universitas PGRI Adibuana Surabaya¹²
Koresponden Email : suhariyanto@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menemukan pengaruh disiplin kerja dan kepemimpinan terhadap prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA dawarblandong mojokerto. Dengan menggunakan pendekatan metode kuantitatif, dalam penelitian ini memiliki populasi sebesar 65 pegawai. Pada penelitian ini metode pengambilan sampelnya menggunakan sampel titik jenuh dengan jumlah responden 65 pegawai, pada penelitian ini menggunakan kuisioner dalam pengumpulan datanya dan teknis analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan program SPSS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa disiplin kerja dan kepemimpinan berpengaruh positif terhadap prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto

Kata Kunci : Disiplin Kerja, Kepemimpinan, Prestasi Kerja

ABSTRACT

This study aims to find the effect of work discipline and leadership on the work pweformance of employees of the cooperative KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto. By using a quantitive approach, this study has a population of 65 employees. In this study, the sampling method used a saturations point sampel with the number of respondents being 65 employees, in this sthudy using a questionnaire in data collections and technical data analyiss using multiple linier regressin analyiss with the SPSS programs. The reslud of the study indicate that work discipline and leadershp have a positif effect on the work performance of the cooperative employees of KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto.

Keyword : Fisiplin Kerja, Kepemimpinan, Prstasi Kerja

PENDAHULUAN

Pada tahun 1992 Nomer 25 UUD Republik Indonesia menyatakan semua yang berhubungan tentang koperasi, mengesahkan bahwa koprasi mempunyai artian bentuk usaha branggotakan orang perorang atas dasar hukum koperasi yang melandaskan kegiatan yang mengacu pada prinsip koprasi serta kegiatan perekonomian rakyat yang berdasar azas kekeluargaan. Dalam hal yang berkaitan terhadap demokrasi ekonomi, koperasi juga di artikan sebagai organisasi yang maju serta memiliki sistim pengolahan secara tertip berorganisasi dann mempunyai azaz. Keahlian yang mempuni menjadi sebuah syarat yang dibutuhkan di era globalisasi saat ini, setiap organisasi mengharapkan sumber daya yang mampu melakukan pekerjaan secara efektif dan efesien sehingga dapat tercapai semua tujuan. Organisasi atau instansi sendiri juga berperan dalam mengolah pegawai supaya pegawai dapat mematuhi peraturan dan norma yang sudah ditetapkan sehingga pegawai dapat disiplin dalam

bekerja serta dapat bertanggung jawab atas pekerjaannya, disiplin kerja ialah satu sikap atau tingkah laku dan perbuatan yang sesuai peraturan organisasi dalam bentuk tertulis maupun tidak tertulis. Koperasi adalah suatu perkumpulan oleh seseorang yang memiliki kemampuan ekonomis dan terbatas yang memiliki tujuan untuk peningkatan kesejahteraan ekonomi anggota, Safitr (2017).

Pada pasal 3 Undang-Undang No. 25 tahun 1992 tujuan pendirian koperasi saat ini ialah untuk memajukan kesejahteraan para anggota khususnya pada masyarakat umum dan ikut memajukan perekonomian nasional serta mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur berlandaskan Pancasila dan undang-undang dasar tahun 1945. Dalam penelitian ini dilakukan di Koperasi KPRI JAYA, JL. Dawarblandong Mojokerto, Jawa Timur 61354.

TINJAUAN PUSTAKA

Disiplin Kerja

Sabirin (2020). Menyatakan bahwa disiplin kerja berhubungan erat dengan prestasi kerja, disiplin kerja bisa meningkatkan prestasi kerja dikarenakan disiplin kerja dapat menyangkut unsur ketaatan dan kepatuhan dalam bekerja. Disiplin kerja juga mempunyai artian kesediaan dan kesadaran seseorang dalam mematuhi aturan organisasi serta norma sosial yang tertulis. Jumany, Fustiyani (2015). Menyatakan disiplin kerja ialah kesediaan serta kesadaran seseorang untuk mematuhi peraturan perusahaan atau organisasi.

Kepemimpinan

Munasi, Tamali (2019). Menyatakan kepemimpinan adalah sebuah proses untuk pengarahan dan mempengaruhi seseorang lain agar dapat melakukan tugasnya agar tercapai tujuan tertentu. Chaniago (2017). Menyatakan kepemimpinan merupakan orang yang bisa mempengaruhi seseorang sehingga dapat melaksanakan pekerjaan yang ditentukan.

Prestasi Kerja

Sri (2017). Menyatakan prestasi kerja adalah upaya seseorang yang berdasarkan perilaku pribadinya dan persepsi terhadap tugasnya di pekerjaan itu. Simanjuntak (2017). Mengatakan bahwa prestasi kerja merupakan hasil yang didapat seseorang dalam melaksanakan pekerjaan yang telah diberi.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang diambil oleh peneliti ini merupakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan penelitian yang didasarkan pada pengujian hipotesis. Populasi pada koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto adalah merupakan seluruh pegawai dengan jumlah 65 pegawai. Penelitian ini dalam pengambilan sampel menggunakan teknik sampling titik jenuh dengan jumlah responden sebanyak 65 pegawai. Analisis data yang diterapkan adalah analisis regresi linier berganda yang didukung beberapa percobaan lainnya serta uji validitas dan uji reliabilitas untuk mengetahui kevalidan kuisioner. Selain itu, dilakukan juga pengujian asumsi klasik yang memiliki beberapa riset seperti uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinearitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Tabel 1

Validalitas

Vriabel	Item	Corelation	Sig	Keterangan
Disiplin(X1)	X1.1	,742	0,000	Valid
	X1.2	,787	0,000	Valid
	X1.3	,811	0,000	Valid
	X1.4	,875	0,000	Valid
	X1.5	,689	0,000	Valid
	X1.6	,824	0,000	Valid
	X1.7	,771	0,000	Valid
	X1.8	,679	0,000	Valid
	X1.9	,757	0,000	Valid
	X1.10	,702	0,000	Valid
	X1.11	,851	0,000	Valid
	X1.12	,681	0,000	Valid
Kepemimpinan(X2)	X2.1	,651	0,000	Valid
	X2.2	,718	0,000	Valid
	X2.3	,679	0,000	Valid
	X2.4	,748	0,000	Valid
	X2.5	,693	0,000	Valid
	X2.6	,542	0,000	Valid
	X2.7	,736	0,000	Valid
	X2.8	,670	0,000	Valid
	X2.9	,563	0,000	Valid
	X2.10	,653	0,000	Valid
	X2.11	,658	0,000	Valid
	X2.12	,727	0,006	Valid
Prestasi(Y)	Y1	,814	0,000	Valid
	Y2	,803	0,000	Valid
	Y3	,839	0,000	Valid
	Y4	,761	0,000	Valid
	Y5	,745	0,000	Valid
	Y6	,707	0,000	Valid
	Y7	,663	0,000	Valid
	Y8	,666	0,000	Valid
	Y9	,838	0,000	Valid
	Y10	,672	0,000	Valid
	Y11	,533	0,000	Valid
	Y12	,619	0,000	Valid

Sumbere : data diolah SPSS 2022

Pada table 1 dilihat keseluruhan item ada pada variabele (X1), k (X2), dan (Y) dapat dinyatakan valid karena nilai probabilitasnya <0,05

Uji Reliabilitas

Tabele 2

Reliabilitas		
Variabel	Alpha	Keterangan
Disiplin(X1)	0,935	Reliabel
Kepemimpinan(X2)	0,886	Reliabel
Prestasi(Y)	0,918	Reliabel

Sumber :data diolah spss 2022

Pada tabel 2 data diperoleh hasil koefisien reliabel α variabel disiplin kerja (X_1) dengan nilai sebesar 0,935, kepemimpinan (X_2) dengan nilai sebesar 0,886, prestasi kerja (Y) dengan nilai sebesar 0,918 dari semua variabel tersebut nilai Cronbach alpha >0,6 maka dapat disimpulkan nilai instrumen penelitian ini bisa dikatakan reliabel.

UJI ANSUMSI KLASIK

pada pengujian asumsi klasik masing-masing kategori meliputi uji normalitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan model regresi linier berganda. Pengujian asumsi klasik ini bertujuan untuk memahami apakah data telah layak atau tidak untuk dianalisis lebih lanjut dengan regresi linier berganda berikut uji regresi linier berganda.

Uji Regresi Linier Berganda

Tabel 3
Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
	B	Std. Error	Beta	t
1 (Constant)	-353	100		-3,53
Disiplin	0,447	0,05	0,886	9,08
Kepemimpinan	0,591	0,05	0,918	11,82

Sumber : Lampiran Output SPSS, data diolah 2022

Pada tabel 3 dalam penelitian ini persamaan ditulis dalam bentuk *unstandardized coefficients* sebagai berikut :

persamaan regresi linier berganda sebagai berikut ini:

$$Y = -353 + 0,447X_1 + 0,591X_2 + e$$

Y = prestasi

X_1 = disiplin kerja

X_2 = kepemimpinan

Persamaan regresi diatas mempunyai makna sebagai berikut:

- Konstanta = 0,353

Artinya jika disiplin dan kepemimpinan nilainya 0 maka prestasi kerja meningkat 0,353

- b. Disiplin kerja (X_1) = 0,447
Artinya setiap kenaikan dan penambahan satu-satuan disiplin akan meningkatnya prestasi kerja pegawai sebesar 0,447
- c. Kepemimpinan (X_2) = 0,591
Artinya setiap kenaikan dan pertambahan satu-satuan kepemimpinan akan meningkatnya prestasi kerja pegawai sebesar = 0,591

Uji t

Pengujian hipotesis dengan uji t bertujuan untuk melihat hubungan secara parsial antar variabel independen terhadap variabel dependent.

Tabel 4
Hasil Uji t

Model	T	Sig
1 (constant)	,976	,333
Disiplin	3.13	,003
Kepemimpinan	4.061	,000

Sumber : Lampiran Output SPSS, data diolah 2022

Pada tabel 4 diperoleh nilai:

- a. Pada hasil output variabel (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel (y) dengan nilai t_{hitung} sebesar 3,130 dengan tingkat signifikan $0,003 < 0,05$ variabel (X_1) berpengaruh terhadap variabel (y) prestasi kerja dengan hasil pengujian H_0 ditolak H_1 diterima.
- b. Pada hasil output variabel (X_2) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel (y) dengan nilai t_{hitung} sebesar 4,061 dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$ variabel (X_1) berpengaruh terhadap variabel (y) prestasi kerja dengan hasil H_0 ditolak H_1 diterima

Uji F

Table 5
Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1. Regression	20.858	2	10.429	61.732	0,000
Residual	10.474	62	0.168		
Total	31.332	64			

Sumber : Lampiran Output SPSS, data diolah 2022

Pada table 5 uji F diperoleh nilai F_{hitung} besar 61.732 sehingga nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai signifikansi uji F sebesar $0,000 < 0,05$, karena nilai $sF_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, hal ini menunjukan variable bebas (X_1) disiplin kerjadan (X_2) kepemimpinan, scara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variable (Y) prestasi kerja.

PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel (X_1) disiplin kerja, berpengaruh signifikan terhadap prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto, dengan diperoleh nilai t_{hitung} 3.130 dengan tingkat signifikansi $0,003 < 0,05$. Sedangkan variabel (X_2) kepemimpinan, berpengaruh signifikan terhadap prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto dengan diperoleh nilai t_{hitung} 4,061 dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$.

SIMPULAN

Kesimpulan penelitian ini adalah:

1. Hasil analisis secara parsial menunjukkan variabel disiplin kerja (X_1) ini mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel (Y) prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto.
2. Hasil analisis secara parsial menunjukkan variabel kepemimpinan (X_2) ini memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel (Y) prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto.
3. Hasil analisis secara simultan menunjukkan variabel disiplin kerja (X_1) dan kepemimpinan (X_2) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto.

SARAN

Berikut saran yang diberikan:

1. Tingkat disiplin yang tinggi pada koperasi KPRI JAYA hendaknya diperhatikan karena dengan tingkat disiplin yang tinggi akan membuat pegawai dapat meningkatkan prestasi kerja, agar memperoleh pegawai yang memiliki tingkat semangat kerja yang tinggi dengan hasil kerja yang memuaskan
2. Pemimpin merupakan pengambil keputusan dan tujuan dalam organisasi, serta sangat diharapkan agar bisa memberi contoh yang baik dan dapat meningkatkan prestasi kerja pegawai koperasi KPRI JAYA Dawarblandong Mojokerto..

3. Agar pegawai dapat meningkatkan prestasi kerja dalam organisasi, maka hendaknya membuat lingkungan kerja yang nyaman serta menciptakan hubungan kerja antar pemimpin dan pegawainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaniago, Aspizain. (2017). Pemimpin Kepemimpinan, Lentera Ilmu Cendekia: Jakarta Pusat
- Gozali, Imam. (2018). Aplikasi Analisis Multivariaten Dengan Program SPSS. Semarang: Universitas Diponegoro
- Jumali, Faustyan. (2015). Pengaruh Pengembangan Karir Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Pelabuhan Indonesia (Perseo) Medan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 15(1), hal 71-79
- Munasip, Tamali. (2019). Pengaruh Kopensasi, Kepemimpinan Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja. *Jurnal Ilmiah Magister Mnajaemen*, 1(1) , hal 5-60
- Rahayu, Sri. (2017). Pengaruh motivasi dan disiplin terhadap prestasi kerja karyawan di PT. Langkat Nusantara Kepong Kabupaten Langkat. *Jurnal Manajemen Tool*, 9(1), hal 115-132
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoprasian

PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN DAN MOTIVASI KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. CIPTA OGGI FURINDO DI MOJOKERTO

Devi Kusmiawati¹, Noerchoidah²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Koresponden Email : noerchoidah@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Era globalisasi yang terus bergulir, teknologi informasi serta infrastruktur sebagai teman dan pengetahuan yang berbasis pada bisnis dan ekonomi. Sumber daya organisasi, berperan penting dan memiliki pengaruh dalam pencapaian tujuan sumber daya manusia. Penelitian guna mengidentifikasi gaya kepemimpinan, motivasi kerja terhadap kinerja karyawan PT.Cipta Oggi Furindo. Responden penelitian adalah 70 pekerja PT. Cipta Oggigi Furindose. Sebanyak 70 pekerja dimasukkan dalam sampel. Menggunakan pendekatan sampel jenuh untuk pengambilan sampel. Kuesioner, wawancara, dan dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan informasi. Menggunakan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian gaya kepemimpinan dan motivasi kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. gaya kepemimpinan dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan pada kinerja PT. Cipta Oggi Furindo pengaruh tersebut terjadi secara simultan.

Kata Kunci : Gaya Kepemimpinan, Motivasi Kerja, Kinerja Karyawan

ABSTRACT

The era of globalization that continues to roll out, information technology and infrastructure as friends and knowledge based on business and economics. Organizational resources, play an important role and have an influence in achieving human resource goals. Research to identify leadership styles, work motivation on the performance of PT. Cipta Oggi Furindo employees. Research respondents are 70 workers at PT. Cipta Oggigi Furindose. 70 workers were included in the sample. Use a saturated sample approach for sampling. Questionnaires, interviews, and documentation are used to collect information. Using multiple linear regressions. The result's research on leadership and work motivation have a positive and significant influence on employer performance. Simultaneously leadership style and work motivations have a positive and significant effect.

Keywords : Leadership Style, Work motivation, Employee performance

PENDAHULUAN

Era globalisasi yang terus marak menyebabkan teknologi informasi serta infrastruktur sebagai teman dan pengetahuan yang berbasis pada bisnis dan ekonomi. Sumber daya organisasi, berperan penting dan memiliki pengaruh dalam pencapaian tujuan sumber daya manusia. Sebab, keberhasilan pada perusahaan adalah untuk mengetahui pemanfaatan dari sumber daya manusia, yakni manusia sebagai penyedia tenaga, kreativitas, bakat dan pengetahuan tentang perusahaan serta memainkan peran penting dalam fungsi bisnis perusahaan.

Kinerja ialah penggambaran tingkat pencapaian kegiatan “dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi dalam perencanaan organisasi” “Di mana pekerjaan kualitas dan kuantitas dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sejalan dengan tugas yang diberikan kepadanya,” sejalan dengan pendapat Moeheriono (2012: 95). Selain itu faktor yang berpengaruh pada kinerja karyawan yaitu gaya kepemimpinan dan motivasi kerja.

Gaya kepemimpinan ialah “norma perilaku yang digunakan oleh seseorang pada saat orang tersebut mencoba mempengaruhi perilaku orang lain atau bawahan”. Baik buruknya manajemen tergantung pada baik buruknya pemimpin. Inti dari manajemen itu sendiri adalah hubungan antar manusia atau *human relation*, sejalan dengan pendapat Miftah (2010:49).

Motivasi Kerja ialah faktor “pendorong seseorang melakukan suatu aktivitas tertentu untuk mencapai tujuan”, menurut Sutrisno (2016). Pemberian *push* individu untuk bertindak mengarah

pada tujuan, sejalan dengan pendapat Murty dan Hudiwinarsih (2012). Sifat lingkungan kerja suatu organisasi yang dirasakan oleh pekerja atau anggota organisasi yang dapat mempengaruhi sikap maupun perilaku pekerja terhadap pekerjaannya, menurut Noerchoidah dan Harryono (2019).

Penelitian terdahulu dilakukan Yuli Suwati (2013) mengemukakan bahwa variabel motivasi kerja tidak berpengaruh positif dan sig terhadap kinerja karyawan. Berbeda dengan penelitian Gatot Kusjono (2019) yang hasil penelitian menunjukkan motivasi kerja berpengaruh positif dan sig terhadap kinerja karyawan. Perbedaan temuan ini merupakan suatu *research gap* dimana memberikan hasil yang berbeda, dikarenakan ditemukan perbedaan sehingga menarik untuk dikaji lebih lanjut.

PT.Cipta Oggi Furindo merupakan perusahaan yang beroperasi dalam industri pembuatan furnitur. Berlokasi di Jl.Perning No.49, Kec.Jetis, Mojokerto, Jawa Timur 61352. Perusahaan furnitur dengan memproduksi mebel, meja, lemari,dll. PT.Cipta Oggi Furindo merupakan perusahaan paling *recommended* untuk masalah perlengkapan rumah tangga dengan harga terjangkau dan berkualitas tinggi akan mampu memberikan kepuasan dan meningkatkan kualitas kehidupan secara keseluruhan. Dalam mengimplementasikan tujuan atau visi dan misi perusahaan tidak luput dari adanya sumber daya manusia (SDM).

Berdasarkan observasi pada PT.Cipta Oggi Furindo pimpinan menerapkan gaya kepemimpinan otokratik atau otoriter, dimana karyawan tidak diberi kesempatan untuk menyampaikan pendapat maupun masukan. Karyawan kurang termotivasi dalam bekerja karena tidak adanya penerapan *reward* atau *feedback* kepada karyawan yang kinerjanya bagus dan maksimal. Dengan gaya kepemimpinan otokratik atau otoriter dan tidak adanya penerapan *reward* atau *feedback* hal tersebut berpengaruh kepada kinerja karyawan, karena dengan motivasi karyawan yang meningkat menghasilkan kinerja yang meningkat pula. Manfaat observasi ini mengetahui untuk pengaruh gaya kepemimpinan dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan PT. Cipta Oggi Furindo di Mojokerto.

LANDASAN TEORI

1. Gaya Kepemimpinan

Menurut Hasibuan (2016:25) menyebutkan dalam bukunya yaitu “gaya kepemimpinan ialah sikap pemimpin mempengaruhi bawahan bekerja sama untuk mencapai tujuan organisasi dengan produktif. Sikap yang digunakan saat mencoba mempengaruhi perilaku seseorang atau bawahan”. Adapun macam-macam gaya kepemimpinan yaitu otokratik atau otoriter, kendali bebas atau masa bodo, paternalistik, Kharismatik, Militeristik, Pseudo-demokratik dan demokratis.

2. Motivasi Kerja

Bangun (2012) motivasi berasal “dari kata *motive* yang mendorong melakukan suatu tindakan atau kegiatan dengan sadar.Dimana adanya orongan atau pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang agar mau bekerja sama, bekerja efektif,dan terintegrasi dengan segala upaya untuk mencapai kepuasan”. Penelitian Hasibuan (2016:111) menyebutkan bahwa “mengemukakan motivasi kerja adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang dengan segala upaya untuk mencapai kepuasan”. Adapun macam-macam motivasi kerja menurut teori Maslow yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan dan kebutuhan aktualisasi diri.

3. Kinerja Karyawan

Mangkunegara (2014:67) kinerja ialah hasil dari kerja yang dihasilkan karyawan. Penggambaran atas tanggungjawab yang telah diberikan untuk mewujudkan ketentuan perusahaan.

METODE PENELITIAN

Pendekatan kuantitatif digunakan dalam penelitian ini untuk menganalisis juga membuktikan hasil penelitian agar mengenai dampak variabel “Gaya Kepemimpinan” (X_1), dan “Motivasi Kerja” (X_2), terhadap “Kinerja Karyawan” (Y). Populasi yaitu bagian produksi dengan jumlah sampel 70 karyawan. Teknik pengambilan sampel penelitian sampel jenuh, analisis penelitian memakai uji instrumen, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, koefisien uji determinan serta uji hipotesis

Indikator variabel gaya kepemimpinan pada penelitian ini sesuai dengan pendapat Lisa Paramita (2017) meliputi kemampuan mengambil keputusan, motivasi, mengendalikan bawahan dan tanggungjawab. Contoh item pemimpin meminta pendapat bawahan terlebih dahulu mengenai permasalahan sebelum diputuskan.

Indikator variabel motivasi kerja pada penelitian ini sesuai dengan pendapat Sunyoto dan Danang (2013) meliputi kebutuhan psikologis, rasa aman, social, penghargaan dan akulturasi. Contoh item adanya penerapan *reward* kepada karyawan yang kinerjanya bagus.

Indikator variabel kinerja karyawan pada penelitian ini sesuai dengan pendapat Bernandin dan Russel (2010) meliputi kualitas, kuantitas, ketepatan waktu, efektifitas dan komitmen organisasi. Contoh item karyawan dapat menyelesaikan tugas secara konsisten.

HASIL

UJI INSTRUMEN

a. Uji Validitas

Digunakan sebagai taksiran data penelitian valid maupun tidak. Kuesioner akan valid apabila dapat mengungkapkan hasil observasi sesuai dengan tujuan penelitian secara tepat dan akurat. Jika hasil sig lebih dari 0,05 atau 5% dan nilai korelasi (r) > dari 0,30 dikatakan valid.

Tabel 1 Uji Validitas

Variabel	Item Pertanyaan	Corelation	Sig
Gaya Kepemimpinan (X1)	X1.1.1	0,567	0
	X1.1.2	0,616	0
	X1.1.3	0,511	0
	X1.2.1	0,552	0
	X1.2.2	0,596	0
	X1.2.3	0,666	0
	X1.3.1	0,39	0,001
	X1.3.2	0,414	0
	X1.3.3	0,551	0
	X1.4.1	0,497	0
	X1.4.2	0,542	0
	X1.4.3	0,448	0
Motivasi Kerja (X2)	X2.1.1	0,599	0
	X2.1.2	0,658	0
	X2.1.3	0,54	0
	X2.2.1	0,435	0
	X2.2.2	0,487	0
	X2.2.3	0,487	0
	X2.3.1	0,468	0
	X2.3.2	0,482	0
	X2.3.3	0,452	0
	X2.4.1	0,418	0
	X2.4.2	0,538	0
	X2.4.3	0,417	0
	X2.5.1	0,455	0
	X2.5.2	0,544	0
	X2.5.3	0,479	0
Kinerja Karyawan (Y)	Y.1.1	0,492	0
	Y.1.2	0,404	0,001
	Y.1.3	0,504	0
	Y.2.1	0,555	0
	Y.2.2	0,635	0
	Y.2.3	0,71	0
	Y.3.1	0,651	0
	Y.3.2	0,537	0
	Y.3.3	0,484	0
	Y.4.1	0,569	0
	Y.4.2	0,568	0
	Y.4.3	0,614	0
	Y.5.1	0,607	0
	Y.5.2	0,584	0
	Y.5.3	0,581	0

Sumber : Lampiran Output SPSS, Data Diolah (2022)

Tabel 1 menggambarkan semua pernyataan tidak memiliki sig >0,05. Menunjukkan bahwa seluruh item dikatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Instrument kuesioner dinyatakan reliabel jika dapat digunakan dengan konsisten. Instrumen penelitian menerangkan reliabel memakai teknik *Alpha Cronbach's* > 0.6.

Tabel 2 Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai <i>alpha</i> <i>cronbach</i>	Nilai Kritis	Keterangan
Gaya Kepemimpinan (X ₁)	0,767	0,6	Reliabel
Motivasi Kerja (X ₂)	0,785	0,6	Reliabel
Kinerja Karyawan (Y)	0,847	0,6	Reliabel

Sumber : Lampiran Output SPSS, Data Diolah (2022)

Perolehan pada Tabel 2 menunjukkan bahwa seluruh variable mempunyai taraf *cronbach alpha* dengan hasil >0.6, maka hasil perolehan ditemukan seluruh item dinyatakan reliabel.

UJI ASUMSI KLASIK

a. Uji Normalitas

Langkah ini bermanfaat sebagai penentu model regresi, variabel, jika sig >0,05, residu di distribusikan secara normal, dan tes Kolmogorov-Smirnov harus digunakan. Jika nilai SINGNIFYING >0,05, residu memiliki distribusi normal. Hasil perhitungan di atas diketahui >0,05, menunjukkan bahwa semua data adalah distribusi normal dan memenuhi syarat jika sig dalam asimp.Sig (2 ekor), yaitu 0,200.

b. Uji Multikolieritas

Uji Multikolieritas berguna uji model regresi diketahui ada korelasi antara variabel bebas. Uji multikolieritas menggunakan nilai VIF < 10 atau memiliki nilai *tolerance* > 0.01 perolehan menghasilkan data bebas dari gejala multikolinieritas.

Hasil perhitungan yang disebutkan di atas yang diperoleh oleh semua nilai VIF 10 gaya kepemimpinan dan motivasi kerja variable mengungkapkan bahwa regresi linier multiptic tidak terjadi. multicollineartiy.

c. Uji Heteroskedastisitas

Bertujuan menilai regresi, di mana varians dan residu dalam satu penelitian berbeda dari yang ada dalam uji coba selanjutnya. Tidak ada heteroskedastisitas dalam penentuan nilai sig untuk variable gaya kepemimpinan 0,365> dan variabel motivasi kerja 0,724> dari 0,05.

d. Uji Autokorelasi

Bertujuan melihat adakah tautan antar pengguna Epoch T dan gangguan di Epoch T-1. Jika nilai DU D 4 - DU tidak menghasilkan autokorelasi, maka pengujian Durbin-Watson bukanlah masalah autokorelasi.

Tabel 3 Hasil Uji Autokolerasi

<i>Model Summary^b</i>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.740 ^a	.547	.533	496.239	1.848

Sumber : Lampiran Output SPSS, Data Diolah (2022)

Perolehan hasil nilai DW = 1,848 nilai 4-dl sebesar 2,333 sedangkan nilai 4-du 2,453. Uji autokorelasi dalam penelitian tidak terjadi autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier guna mengetahui pengaruh variable bebas dengan variable terikat. Diperoleh dan didapatkan dengan alatbantu SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*) version 26 yakni :

$$Y = 3,907 + 0,336 X_1 + 0,660 X_2$$

Perolehan hasil yang didapatkan sebagai berikut :

1. Faktor kinerja karyawan memiliki nilai konstan 3,907 sebelum dimodifikasi oleh variabel lain, terutama gaya kepemimpinan variabel dan motivasi kerja motivasi kerja variabel.
2. Nilai koefisien gaya kepemimpinan adalah 0,336, yang berarti bahwa meningkatnya unit variabel gaya kepemimpinan memiliki dampak positif dan signifikan.
3. Nilai koefisien motivasi kerja adalah 0,1.129, menunjukkan bahwa setiap kenaikan dalam variabel motivasi kerja memiliki dampak positif dan substansial (X2).

KOEFISIEN DETERMINASI (R²)

Determinasi guna untuk memperkirakan kapabilitas model berisi menerangkan varian variabel terikat.

Tabel 4 Hasil Uji Determinasi

<i>Model Summary</i>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.740 ^a	.547	.533	496.239

Sumber : Lampiran Output SPSS, Data Diolah (2022)

Menurut tabel 4, koefisien 0,547 menunjukkan efek 54,7 persen antara variabel independen dan terikat, dengan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar.

UJI HIPOTESIS

a. Uji t

Berguna mengukur variable bebas membuat dampak pada variable terikat:.

Tabel 5 Hasil Uji t

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	3.907	6.510		.600	.550
Gaya Kepemimpinan (X1)	.336	.139	.243	2.422	.018
Motivasi Kerja (X2)	.660	.115	.573	5.718	.000

Sumber : Lampiran Output SPSS, Data Diolah (2022)

Tabel 5 menunjukkan nilai t hitung $2,442 > 1,996$ t tabel dan nilai sig $0,018 < 0,05$ untuk variabel (x1), menunjukkan pengaruh positif dan sign, dengan t-hitungan $2,422 > 1,996$ t tabel dan nilai sig $0,018 < 0,05$, Ini menunjukkan bahwa variabel motivasi kerja yang lebih kuat. Variabel motivasi kerja positif dan sig, dengan nilai sig $0,000 < 0,05$ dan T-tabel yang lebih besar $5,718 > 1,996$.

b. Uji F

Digunakan menguji variable mempunyai dampak cara serentak atau bersamaan terhadap pengaruhi fariabel terikat.

Tabel 6 Hasil Uji F

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1.991.304	2	995.652	40.432	.000 ^b
Residual	1.649.896	67	24.625		
Total	3.641.200	69			

Sumber : Lampiran Output SPSS, Data Diolah (2022)

Nilai perhitungan F adalah $40.432 > F$ tabel 3.13, seperti pada Tabel 6. Selanjutnya, tingkat signifikansi $0,05$ diakui pada $0,000$. Tiga elemen gaya kepemimpinan, motivasi kerja dan kinerja karyawan ditemukan pengaruh yang menguntungkan dan sig sebagai konsekuensinya.

SIMPULAN

1. Gaya kepemimpinan berdampak positif dan sig terhadap kinerja karyawan PT.Cipta Oggi Furindo. Perolehan pengujian tersebut mengatakan hipotesis dapat di terima dan terbukti.
2. Motivasi kerja berdampak positif dan sig terdhadap kinerja karyawan PT.Cipta Oggi Furindo. Perolehan pengujian tersebut mengatakan hipotesis dapat diterima dan terbukti.

3. Kinerja karyawan di PT. Cipta Oggi Furindo secara signifikan dipengaruhi oleh gaya kepemimpinan dan motivasi kerja. Hipotesis diterima sesuai dengan ujian pengujian.

SARAN

1. Berdasarkan variabel gaya kepemimpinan akan lebih baik pemimpin menerapkan gaya kepemimpinan secara demokratis agar setiap karyawan diberikan kesempatan dan peluang untuk memberi masukan atau menyampaikan pendapat. Dengan adanya masukan dari karyawan pemimpin merasa terbantu dan kemungkinan besar kinerja karyawan yang dihasilkan meningkat. Pemimpin sebaiknya bekerja sama dengan karyawan agar mencapai target perusahaan.
2. Berdasarkan variabel motivasi kerja pemimpin memberikan arahan atau masukan kepada karyawan dan pemimpin menerapkan adanya pemberian *reward* kepada karyawan yang kinerjanya bagus dan adanya pemberian *punishment* kepada karyawan yang kinerjanya kurang bagus.
3. Pada variabel kinerja karyawan pada pemimpin agar lebih memperhatikan dan mengarahkan karyawan agar karyawan termotivasi dan kinerja yang dihasilkan dapat memuaskan. Dalam meningkatkan kinerja karyawan pemimpin memberi peluang bagi karyawan untuk menyampaikan pendapat karena karyawan juga ingin keberadaannya diakui oleh pemimpin karena karyawan semakin termotivasi dan diberikan kebebasan menyampaikan pendapat kemungkinan besar kinerja karyawan lebih meningkat.

PENELITIAN SELANJUTNYA

Untuk penelitian selanjutnya agar ditambahkan lagi variable baru untuk melengkapi penelitian ini, menggunakan variable lainnya sehingga berpengaruh kinerja kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Bangun, Wilson. (2012). *“Manajemen Sumber Daya Manusia”*, Erlangga, Jakarta.
- Bernardin, H. J., & Russel, J. E. (2010). *Human Resource Management*. New York: McGraw – Hill.
- Hasibuan, Malayu S.P. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: PT.Bumi Aksara.
- Kusjono, Gatot. (2019). Pengaruh Motivasi Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Sumber Tenaga Lestari (*Citylight Apartment*) Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah, Manajemen Sumber Daya Manusia*. Vol. 2, No. 2.
- Lisa, G., Nur, M., & Tambunan, R. (2017). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Demokratis, Lingkungan Kerja dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Dinas Perkebunan dan Hortikultura Provinsi Sulawesi Tenggara. *Journal of Economic and Business* Vol.1, No. 83-103.
- Miftah, T. (2010). *Prilaku Organisasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Murty, & Hudiwinarsih. (2012). Pengaruh Kompensasi, Motivasi dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan.
- Moeheirono. (2012). *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Nisyak, Ila Rohmatun. (2016). *Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan*. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. Vol. 5, No. 4.
- Noerchoidah & Harryono, S. (2019). The Influence Analysis of Organizational Culture and Motivation of The Caddy Work Satisfaction In A. Yani Golf Surabaya. *Journal of Economic, Accounting and Management Science*, 1(1), 38-45.

- Sularmi, Lili. (2018). Pengaruh Kompensasi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus Pada PT. Wom Finance, Tbk Jakarta). *Jurnal Ilmiah, Manajemen Sumber Daya Manusia*. Vol. 2, No. 1.
- Sunarsi, Denok. (2017). Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada CV. Usaha Mandiri Jakarta. *Jurnal Ilmiah, Manajemen Sumber Daya Manusia*. Vol. 1, No. 2.
- Sunyoto, Danang. (2013). Teori, Kuesioner, Dan Proses Analisis Data Perilaku Organisasional, CAPS (Center For Academic Publishing Service), Yogyakarta.
- Sutrisno, E. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Suwati, Yuli. (2013). Pengaruh Kompensasi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Tunas Hijau Samarinda. *eJournal Ilmu Administrasi Bisnis*. Vol.1 (1): 41-5.

Pengaruh Lingkungan Kerja dan Etos Kerja Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Karyawan PT. CBU AUTO SERVICES Surabaya

Rizky Chandra Adi Purnomo¹ dan Siti Samsiyah²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya Surabaya^{1,2}

Email : rizkychandra888@gmail.com, sitisamsiyah@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Perusahaan yang menjalankan usahanya pada aspek otomotif dengan menyediakan fasilitas jasa perbaikan, perawatan mobil maupun penjualan Sparepart dan bahan yang diperlukan mobil pada kegiatan dalam dunia otomotif disebut dengan Bengkel Mobil. Upaya untuk menambah pengaruh lingkungan kerja dan etos kerja yang dimiliki oleh karyawan CBU maka kinerja karyawan sangat penting bagi perusahaan guna mencapai keberhasilan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana lingkungan kerja dan etos kerja terhadap kinerja karyawan PT. CBU Auto Service. Sampel ini berjumlah 31 responden. PT. CBU Auto Service menggunakan teknik sampling jenuh pada menentukan sampel dengan cara melakukan sampling terhadap semua pekerja. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa lingkungan kerja dan etos kerja bersama-sama memiliki dampak besar pada efektivitas kinerja pegawai dibuktikan dengan hasil uji F yang memperoleh nilai signifikan $0,000 < 0,05$ yang dapat diartikan bahwa kedua variabel tersebut secara simultan berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

Kata kunci: Lingkungan Kerja, Etos Kerja, dan Kinerja Pegawai

ABSTRACT

Companies that run their business in the automotive aspect by providing repair services, car maintenance and sales of spare parts and materials needed for cars in activities in the automotive world are called Car Workshops. Efforts to increase the influence of the work environment and work ethic of CBU employees, employee performance is very important for the company to achieve success. The purpose of this study was to determine how the work environment and work ethic on the performance of employees of PT. CBU Auto Service. This sample amounted to 31 respondents. PT. CBU Auto Service uses a saturated sampling technique to determine the sample by sampling all workers. The results obtained indicate that the work environment and work ethic together have a major impact on the effectiveness of employee performance as evidenced by the results of the F test which obtained a significant value of $0.000 < 0.05$ which means that the two variables simultaneously affect employee performance.

Keywords: Work Environment, Work Ethic, and Employee Performance

Pendahuluan

Semua perusahaan pastinya harus mengejar tujuan saat menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuannya maka perusahaan harus pintar menentukan strategi, khususnya pada perencanaan yang pada dasarnya fokus pada tahapan akan mengambil alih oleh tim manajemen. Sebagai sumber topik fokus menentukan kesuksesan aktivitas bisnis. Dengan dinamika lingkungan, perolehan dan pengembangan SDM yang memiliki kualitas menjadi semakin penting, sesuai dengan dinamika lingkungan yang terus mengalami perubahan. Kondisi terkait *work environment*, itu belum mendapat banyak perhatian akhir-akhir ini. Oleh perusahaan sebagai salah satu faktor berpengaruh yang paling penting bagi kinerja karyawan. *Work environment* yang baik mempengaruhi kondisi fisik dan menciptakan *work environment* maupun kondisi psikologis karyawan itu sendiri. *Work environment* yang baik dapat membantu menjaga kesehatan fisik dan mental karyawan. Ini berguna untuk menambah kinerja karyawan. Karyawan berharap keadaan lingkungan pekerjaan yang nyaman dan tidak menimbulkan kejenuhan. Ketika suasana kerja tidak seperti yang diinginkan, maka mempengaruhi signifikan pada kinerja

pegawai. *Work environment* dikatakan sesuai saat seorang pegawai mampu melakukan aktivitas yang bisa dikatakan aman, nyaman, optimal dan sehat. Menurut Busro (2017: 218), Etos bisa diartikan sebagai suatu sistem pada mulanya adalah nilai-nilai spiritual, tanggungjawab dan kewajiban. Oleh karena itu, sikap moralitas yang bertentangan dengan etos kerja karena pementingan pada pembentukan moral upaya untuk menjadi berorientasi pada norma sebagai tolok ukur melanjutkan.

Khususnya pada *work environment* Bengkel Mobil yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada aspek otomotif dengan menyediakan fasilitas jasa perbaikan, perawatan mobil maupun penjualan Sparepart dan Bahan-bahan yang diperlukan mobil pada kegiatan perbengkelan. *Work environment* sangat berpengaruh untuk menambah kinerja karyawan sehingga karyawan bisa bekerja secara optimal dan etos kerja yang baik akan menambah kualitas karyawan saat menyaingi bisnis perbengkelan yang selalu berkembang setiap tahunnya maupun kebutuhan dan untuk menambah kepuasan pelanggan maka bengkel CBU World Surabaya menetapkan untuk mengembangkan dan menerapkan sistem manajemen mutu maupun menambah kinerja karyawan yang akan berguna untuk perusahaan. Menurut Kaswan (2017:278), perilaku yang mencerminkan kinerja karyawan misalnya di suatu perusahaan mempunyai kemampuan, keterampilan, dan pengetahuan untuk berpartisipasi atau menilai tujuan organisasi. Untuk menambah kinerja karyawan pada bengkel CBU World Surabaya maka perusahaan akan menerapkan dasar dan pedoman pada menghasilkan ruang lingkup yang baik guna mengkontrol semua kegiatan proses operasional dan kegiatan yang akan menunjang maupun mendukung terselenggaranya kelancaran dan terlaksananya sasaran secara menyeluruh dan berkelanjutan untuk menjadi bengkel mobil yang lebih terorganisasi dan terencana maupun lebih tertata.

Pada suatu perusahaan kinerja karyawan sangatlah berperan penting pada kesuksesan dan berkembangnya perusahaan dan untuk menunjang kinerja karyawan yang baik dapat dimulai dari membuat pengaruh *work environment* dan etos kerja baik secara individu maupun pada team atau divisi tiap bagian. Pengaruh *work environment* dan etos kerja pada masa pandemi saat ini juga berperan penting karena pada kondisi seperti ini banyak karyawan yang imunnya menurun karena tertekan pada kondisi lingkungan dan tekanan pekerjaan. Dengan kondisi pandemi seperti ini perusahaan juga harus menyesuaikan *work environment* dan beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang dilakukan oleh pegawai bisa berdampak pada kinerja karyawan. Oleh sebab itu, agar lebih dimaksimalkan kinerja, kemampuan dan prestasi dari karyawan tersebut untuk menambah dan memajukan perusahaan agar lebih baik.

METODE

Populasi, Sampel Dan Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2013: 80) populasi ialah bidang umum yang terbentuk dari: objek/subyek dengan nilai dan individualitas yang spesifik, yang dipelajari terlebih dahulu oleh peneliti kemudian disimpulkan. Karyawan PT. CBU Auto Service merupakan populasi dalam penelitian ini, dengan sampel berjumlah 31 orang. Metode penentuan sampel dengan cara sensus atau sampling jenuh.

Teknik Analisis Data
Hasil Uji Instrumen
Uji Validitas

Variabel	Item	Rhitung	Sig	Nilai Kritis	Keterangan
Lingkungan Kerja (X1)	X1.1	0,644	0	0,3	Valid
	X1.2	0,471	0	0,3	Valid
	X1.3	0,784	0	0,3	Valid
	X1.4	0,556	0	0,3	Valid
	X1.5	0,802	0	0,3	Valid
	X1.6	0,809	0	0,3	Valid
Etos Kerja (X2)	X2.1	0,689	0	0,3	Valid
	X2.2	0,951	0	0,3	Valid
	X2.3	0,771	0	0,3	Valid
	X2.4	0,764	0	0,3	Valid
	X2.5	0,819	0	0,3	Valid
Kinerja Karyawan (Y)	Y.1	0,672	0	0,3	Valid
	Y.2	0,687	0	0,3	Valid
	Y.3	0,886	0	0,3	Valid
	Y.4	0,697	0	0,3	Valid
	Y.5	0,534	0	0,3	Valid

Sumber :Lampiran Output SPSS Uji Validitas, data diolah

Hasil tabel diatas semua item pada setiap pernyataan memiliki nilai > 0,30, sehingga dapat disimpulkan seluruh item valid.

Uji Reliabilitas

Variabel	Nilai cronbach alpha	Nilai kritis	Keterangan
Lingkungan Kerja (X1)	0,861	0,6	Reliabel
Etos Kerja (X2)	0,920	0,6	Reliabel
Kinerja Karyawan (Y)	0,863	0,6	Reliabel

Sumber :Lampiran Output SPSS Uji Reabilitas, data diolah

Pada setiap variabel yang ditunjukkan dalam tabel diatas diperoleh nilai cronbach alpha > 0,60, maka dinyatakan reliabel.

Uji Asumsi Homoskedastisitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
Unstandardized Residual		
N		31
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	1,35954456
Most Extreme Differences	Absolute	0,221
	Positive	0,125
	Negative	-0,221
Test Statistic		0,221
Exact Sig. (2-tailed)		0,083
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

Sumber : Lampiran Output SPSS Uji Normalitas

Tabel diatas menunjukkan nilai *exact sig.* sebanyak $0,083 > 0,05$ yang artinya hasil uji dinyatakan data berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	Lingkungan Kerja	0,491	2,036
	Etos Kerja	0,491	2,036

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber : Lampiran Output SPSS Uji Multikolineritas

Seperti terlihat tabel diatas nilai VIF pada setiap variabel mempunyai nilai $VIF < 10,00$ sehingga bisa dinyatakan bahwa regresi linier terbebas dari gangguan multikolineritas.

Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,785 ^a	0,617	0,589	1,407	1,982

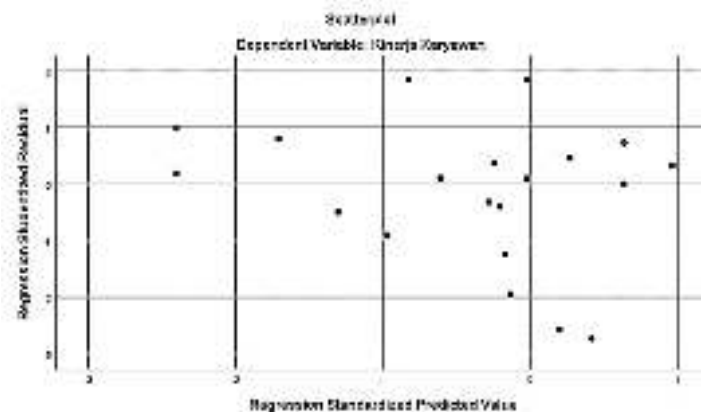
a. Predictors: (Constant), Etos Kerja, Lingkungan Kerja

b. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber : Lampiran Output SPSS Uji Autokorelasi

Seperti terlihat pada tabel diatas bahwa nilai Durbin Watson sebanyak 1,982 dimana nilai DW berada diantara nilai DU 1.570 dan 2,429. sehingga dapat disimpulkan model regresi berganda terbebas dari gangguan autokorelasi.

Uji Heteroskedastisitas



Dari hasil gambar diatas menunjukkan bahwa titik menyebar dan tidak membentuk pola tertentu. Dapat disimpulkan uji model regresi ini terbebas dari gejala heteroskedastisitas.

Hasil Uji Hipotesis Uji T

Model	Coefficients ^a			t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	12,056	2,120		5,688	0,000
Lingkungan Kerja	0,414	0,080	0,692	5,166	0,000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: lampiran output SPSS Analis Regresi Linier Berganda

Hasil yang diperoleh diatas menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 5,166 serta nilai sig 0,000 < 0,05. Jadi, kesimpulannya adalah Hipotesis 1 diterima, artinya lingkungan kerja (X^1) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan (Y).

Model	Coefficients ^a			t	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constan)	8,506	2,346		3,626	0,001
Etos Kerja	0,63	0,102	0,754	6,177	0,000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: lampiran output SPSS Analis Regresi Linier Berganda

Tabel diatas menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 6,177 serta nilai sig 0,000 < 0,05. Jadi, kesimpulannya adalah Hipotesis 2 diterima, artinya etos kerja (X^2) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan (Y).

UM F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	89,259	2	44,629	22,536	,000 ^b
	Residual	55,451	28	1,980		
	Total	144,710	30			
a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan						
b. Predictors: (Constant), Etos Kerja, Lingkungan Kerja						

Sumber : Lampiran Output SPSS

Menurut tabel diatas diperoleh nilai F_{hitung} sebanyak 22,536 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat dinyatakan hipotesis diterima. Artinya lingkungan kerja dan etos kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

PENBAHASAN

Hasil dari analisis pengaruh variabel lingkungan kerja pada kinerja pegawai memiliki nilai t_{hitung} sebesar 5,166 serta nilai sig $0,000 < 0,05$. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima, artinya lingkungan kerja berpengaruh terhadap kinerja pegawai.

Hasil dari analisis pengaruh variabel etos kerja pada kinerja pegawai memiliki nilai t_{hitung} sebesar 6,177 serta nilai sig $0,000 < 0,05$. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima, artinya etos kerja berpengaruh terhadap kinerja pegawai.

Hasil pengolahan informasi pada uji F memiliki nilai 22,536 dengan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dari hasil tersebut hingga bisa dinyatakan hipotesis diterima. Maksudnya lingkungan kerja dan etos kerja mempengaruhi signifikan terhadap kinerja karyawan.

SIMPULAN

Simpulan yang didapatkan dari hasil analisis data penelitian ini, yaitu:

1. Lingkungan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT. *CBU AUTO SERVICES* Surabaya.
2. Etos kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT. *CBU AUTO SERVICES* Surabaya.
3. Lingkungan Kerja dan Etos Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan pada PT. *CBU AUTO SERVICES* Surabaya.

IMPLIKASI

Berdasarkan hasil kesimpulan riset ini ialah teruji kalau variabel Lingkungan kerja Maupun Etos Kerja memiliki dampak pada Kinerja Karyawan pada PT. *CBU AUTO SERVICES* Surabaya. Pada perihal ini diharapkan kedepannya industri bisa terus mempertahankannya maupun tingkatkan lingkungan kerja maupun etos kerja sehingga kinerja yang dihasilkan karyawan jadi lebih baik lagi.

KETERBATASAN PENELITIAN

Selama proses pengumpulan Data maka informasi yang diberikan oleh responden kuesioner terkadang gagal menunjukkan pendapat responden padahal, hal ini terjadi karena terkadang ada perbedaan pendapat, dengan asumsi dan persepsi yang berbeda dari setiap responden, maupun faktor-faktor lain seperti: faktor kejujuran pendapat responden pada mengisi kuesioner.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, P. (2018). Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Konsep dan Indikator). Riau: Zanafa Publishing.
- Busro, Muhammad. (2017). Manajemen Sumber Daya Manusia, Cetakan I. Yogyakarta: Expert.
- Kaswan. (2017). Psikologi Industri dan Organisasi. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, Imam. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (*Mixed Methods*). Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.

PENGARUH CURRENT RATIO, DEBT TO EQUITY RATIO, TOTAL ASSETS TURN OVER, & PERPUTARAN MODAL KERJA TERHADAP RETURN ON ASSETS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB. FOOD & BEVERAGE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN PERIODE 2016-2020

Christin Handayani¹, Sugijanto²
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}
Koresponden²: sugijanto@unipasby.ac.id²

ABSTRAK

Yang merupakan perusahaan bergerak dibidang makanan & minuman adalah sektor yang paling tahan dengan krisis moneter, karena makanan & minuman tetap dibutuhkan dalam kondisi apapun. Kebutuhan pokok yang paling utama bagi manusia yaitu makan dan minum. Peneliti menggunakan CR, DER, TATO & PMK terhadap *Return On Assets* sebagai penelitian. Penelitian ini terkandung 8 perusahaan yang telah memenuhi kriteria dari yang telah ditentukan oleh peneliti. Dari informasi yang diperoleh melalui *website* BEI (www.idx.id) pada laporan anggaran industri tahun 2016-2020. Memanfaatkan metode analisis statistik versi 22 yaitu Uji Asumsi Klasik, Uji Analisis Regresi Linier Berganda, Uji Koefisien Determinasi, dan Uji Hipotesis (Uji-f dan Uji-t). Peneliti menggunakan faktor berupa: CR (X1) dan *Return On Assets* (Y) yang diperoleh (uji-t) tidak mempunyai pengaruh, DER (X2) dan *Return On Assets* (Y) tidak mempunyai pengaruh, TATO (X3) dan *Return On Assets* (Y) tidak mempunyai pengaruh, PMK dan *Return On Assets* (Y) yang berpengaruh yang diperoleh dari Uji-t. Dari variabel CR (X1), DER (X2), TATO (X3), & PMK (X4) terhadap ROA (Y) diperoleh dari Uji-f.

Kata Kunci : CR, DER, TATO, Perputaran Modal Kerja, & Profitabilitas

ABSTRACT

Which is a company engaged in the food & beverage sector is the sector that is most resistant to the monetary crisis, because food & beverages are still needed under any conditions. The most important basic needs for humans are food and drink. Researchers used CR, DER, TATO and Working Capital Turnover on Return On Assets as research. This study contained 8 companies that have met the criteria determined by the researcher. From the information obtained through the IDX website (www.idx.id) in the 2016-2020 industrial budget report. Utilizing the statistical analysis method version 22, namely the Classical Assumption Test, Multiple Linear Regression Analysis Test, Coefficient of Determination Test, and Hypothesis Testing (f-test and t-test). Researchers used factors such as: CR (X1) and Return On Assets (Y) obtained (t-test) had no effect, DER (X2) and Return On Assets (Y) had no effect, TATO (X3) and Return On Assets (Y) has no effect, and PMK and Return On Assets (Y) have an effect which are obtained from the t-test. From the variables CR (X1), DER (X2), TATO (X3), and PMK (X4) on ROA (Y) obtained from the f-test.

Keywords: CR, DER, TATO, Working Capital Turnover, & Profitability

PENDAHULUAN

Bidang makanan & minuman merupakan usaha yang tidak pernah pudar, karena sektor ini akan terus berkembang dan banyak peminatnya. Apapun jenis usaha yang bergerak dibidang sektor industri ini akan tetap jalan, dan akan tetap bertahan meski mengalami krisis ekonomi. Karena di masa era saat ini, kita dapat melihat jutaan orang yang melakukan bisnis untuk bertahan hidup. Bisnis menjadi dambaan semua kalangan baik anak muda, maupun yang beralih profesi. Karena dimasa pandemic saat ini bisnis merupakan pekerjaan yang dikira dapat menguntungkan bagi kalangan banyak orang, banyak orang yang kehilangan pekerjaannya yang disebabkan perusahaan bangkrut dan tidak bisa beroperasi secara maksimal. Sehingga mereka yang tidak mempunyai pekerjaan lagi membuka usaha bisnis untuk bertahan hidup.

Di kalangan dunia usaha berbisnis dituntut untuk lebih maju dan lebih mandiri dalam menjalankan usahanya. Semua disebabkan tidak adanya lagi batasan yang timbul antar negara, banyak negara yang bekerja sama untuk membangun perekonomian dunia. Di dalam dunia bisnis pengusaha dituntut agar dapat mengelola perusahaannya dengan optimal, supaya perusahaan yang didirikannya dapat bersaing dengan perusahaan domestik maupun perusahaan asing.

Setiap perusahaan memberikan informasi secara terbuka mengenai keadaan keuangan maupun pengelolaan perusahaan, karena laporan tersebut dapat di peroleh dari periode tertentu. Laporan ini terdapat beberapa informasi seperti : asset, kewajiban, dan ekuitas perusahaan. Adapun pendapatan dan pengeluaran perusahaan, sehingga dapat diketahui pada periode tertentu perusahaan telah menghasilkan laba atau mengalami kerugian. Apabila ingin mengetahui laporan keuangan perusahaan tersebut, rasio keuangan dapat digunakan oleh pengusaha untuk menganalisis laporannya. Analisis tersebut memberikan informasi mengenai kondisi keuangan saat itu yang akan berujung pada perencanaan dan pengambilan keputusan dimasa mendatang (Kasmir, 2016:91).

Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban dari rumusan perkara yang ada dalam penelitian yang bersifat sementara (Sugiyono, 2018). Lantara bersifat sementara maka dibutuhkan bukti benar / tidaknya secara empiris. Berdasarkan kerangka konseptual & definisi berdasarkan hipotesis tersebut, maka peneliti bisa menyimpulkan hipotesis bagai berikut:

- H₁ : Pengaruh CR terhadap ROA.
- H₂ : Pengaruh DER terhadap ROA.
- H₃ : Pengaruh TATO terhadap ROA.
- H₄ : Pengaruh PMK Terhadap ROA.
- H₅ : Pengaruh CR, DER, TATO & Perputaran Modal Kerja terhadap ROA.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini memakai teknik untuk pemungutan sampel yang berupa *purposive sampling*, *purposive sampling* sendiri mengambil sebagian data dari sampel penelitian secara acak dengan memakai beberapa kriteria yang telah dirumuskan oleh peneliti. Peneliti mempunyai kriteria yang digunakan dalam penelitian yaitu (a) Perusahaan Sub. *Food & Beverage* yang telah terdaftar pada BEI tahun 2016-2020. (b) Menyajikan laporan keuangan per semester secara *continue* pada tahun 2016-2020. (c) Tidak mengalami kerugian dalam periode tahun 2016-2020 pada perusahaan tersebut.

Peneliti menggunakan data sekunder, dengan pengumpulan berupa data dokumentasi yang terdiri dari data laporan keuangan tahunan yang di peroleh dari website BEI yaitu www.idx.co.id. Perusahaan sektor *food & beverage* dijadikan penelitian dengan menggunakan populasi dengan total populasi 15 perusahaan yang telah terdaftar di BEI pada tahun 2016-2020, sampel yang berjumlah 8 Perusahaan.

Variabel Penelitian

Peneliti menggunakan dua variabel yang terdiri dari 4 unsur bebas yaitu *Current Ratio* (CR), *Debt To Equity Ratio* (DER), *Total Assets Turn Over* (TATO), & Perputaran Modal Kerja. Sedangkan variabel terikat berupa *Return On Assets*.

DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL

1. CR (X₁)

Untuk menghitung kesanggupan perusahaan dalam melunasi utang jangka pendeknya dengan menggunakan asset lancar merupakan pengertian dari *current ratio* (Sujarweni, 2017). Untuk melunasi utang lancar yang telah akan berpatokan berapa banyak likuid yang tersedia (Kasmir, 2019:134). Nilai *Current Ratio* yang rendah menunjukkan perusahaan memiliki aktiva lancar yang kurang baik untuk memenuhi utang kewajiban lancar perusahaan. Namun nilai rasio lancar yang tinggi tidak menjamin bahwa perusahaan mempunyai kas untuk memenuhi kewajiban lancarnya (Supardi et al., 2018). Untuk untuk menghitung rasio lancar menggunakan rumus :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

2. *DER* (X_2)

Untuk mengukur rasio utang terhadap ekuitas dengan cara membagi antara hasil dari total hutang dan total ekuitas, menurut (Kasmir, 2019:159). Rumus yang digunakan menghitung *debt ratio* adalah :

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Modal}}$$

3. *Total Assets Turnover Ratio* atau *TATO* (X_3)

Untuk mengukur perputaran aset yang dimiliki dengan membagi jumlah pendapatan dengan total aset yang diperoleh. untuk menghitung perputaran total aset menggunakan rumus :

$$TATO = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Asset}}$$

4. *Perputaran Modal Kerja* (X_4)

untuk mengukur & mengevaluasi efisiensi ekuitas suatu perusahaan selama periode tertentu yang diinginkan (Kasmir, 2019:184). Sehingga perusahaan dapat memahami berapa kali modal kerjanya diperbarui dalam periode atau periode tertentu. Ekuitas yang mengalami surplus disebabkan karena rasio persediaan/piutang/solvabilitas yang rendah. untuk menghitung PMK menggunakan rumus :

$$PMK = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aset lancar} - \text{utang lancar}}$$

5. *Return on Asset Ratio* (Y)

Pengembalian aset (ROA) merupakan kemampuan membuat menghasilkan kekayaan bersih yang tinggi dengan menggunakan modal yang diinvestasikan dalam semua asetnya (Sujarweni, 2017). *Return on Asset Ratio* bisa temukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset Ratio} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Asset}}$$

Teknik Analisis

Data kuantitatif yang dipakai pada penelitian ini memiliki beberapa tahapan, berikut tahapannya :

a. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan salah satu uji yang digunakan untuk persyaratan statistik. Uji asumsi klasik digunakan jika terdapat analisis linier berganda. Terdapat empat uji asumsi klasik yang harus dilakukan, yaitu uji normalitas, uji multikolenieritas, uji autokorelasi, dan uji heteroskedastisitas.

1. Uji Normalitas

Model regresi digunakan untuk memeriksa normalitas, agar bisa melihat data tersebut dinyatakan normal / tidak normal. Asumsi yang harus wajib dipenuhi pada model regresi merupakan perkiraan distribusi normal / mendekati normal. Jika suatu variabel nir berdistribusi normal, maka output uji statistik yang dilakukan turun. Analisis statistik digunakan untuk menguji statistik nonparametri Kolmogorov-Smirnov apakah dinyatakan normal / tidak (Ghozali, 2016). Secara perhitungan apabila nilai signifikan kurang dari 0,05 maka data itu dinyatakan tidak normal, & jika hasil signifikan kurang dari 0,05 maka data itu dinyatakan normal.

2. Uji Multikolinieritas

Untuk memeriksa apakah model regresi ditemukan adanya hubungan antara hubungan bebas dengan variabel terikat, (Ghozali, 2016). Model regresi yang baik nir terjadinya hubungan antara variabel bebas di dalamnya. Dengan melihat dari *Tolerance* & VIF dapat disimpulkan : hasil VIF kurang dari 10 maka tidak multikolinieritas begitu pula dengan hasil VIF lebih dari 10 maka terjadi multikolinieritas data itu.

3. Uji Auto korelasi

Untuk mengetahui apakah model regresi linier masih ada hubungan antara kesalahan dalam periode t menggunakan kesalahan dalam periode t-1 (waktu sebelumnya) (Ghozali, 2016). Dari observasi yang berurutan dengan melakukan penelitian satu dengan yang lain, menyebabkan keluarnya autokorelasi. Yang tak jarang ditemukan dalam data runtut saat (time series), lantaran sampel sebelumnya bisa menyebabkan pengaruh akan sampel yang saat ini.

Dalam uji autokorelasi ini memakai uji run test. Data residual secara acak dapat di lihat dari run test (Ghozali, 2016). Apabila residual secara acak yaitu nilai signifikansi diatas 5% maka bisa dikatakan antar residual nir masih ada tanda-tanda auto korelasi.tidak terdapat gejala auto korelasi.

- Nilai sig. lebih dari 0,05 maka tidak terjadi hubungan auto korelasi.
- Nilai sig. kurang dari 0,05 maka terjadi hubungan auto korelasi.

4. Uji Heteroskedastisitas

Untuk mengetahui nilai residual yang terjadi antara satu pengawasan dengan pengawasan yang lain dengan menggunakan pola regresi antara ketidaksamaan variasi (Ghozali, 2016). Uji ini dipakai peneliti buat menguji terjadi atau tidaknya heteroskedastisitas maka dipandang menurut nilai koefisien korelasi Homogenitas (*levene test*) antara masing-masing variabel bebas menggunakan variabel penggaggu. Model regresi nir mengandung heteroskedastisitas bila nilai probabilitas signifikasinya > 0,05 maka nir terjadi heteroskedastisitas begitu jua menggunakan sebaliknya.

b. Analisis Regresi Linier Berganda

Peneliti menggunakan pengetahuan analisa data regresi linier beganda. Analisa ini dipakai agar menguji suatu hubungan bebas terhadap hubungan terikat. Menurut (Ghozali, 2016) analisis ini dipakai buat menguji imbas lebih dari satu hubungan bebas terhadap hubungan terikat. Penelitian ini menggunakan rumus persamaan regresi berganda sebagai berikut (Sugiyono, 2018):

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

Keterangan :

- Y = variabel terikat (Profitabilitas)
- α = costant
- $b_{1.2.3.4}$ = koefisien regresi
- X_1 = variabel CR.
- X_2 = variabel DER.
- X_3 = variabel TATO.
- X_4 = variabel PMK.

c. Koefisien Determinasi

Menurut (Ghozali, 2016) koefisien determinasi (R^2) pada dasarnya menguji sejauh mana kemampuan pada menerangkan hubungan dependen. Jika nilai koefisien detrmnasi kecil, berarti ada keterbatasan dalam kesanggupan hubungan independen ke hubungan dependen. Koefisien yang baik yaitu mendekati 1, lantaran koefisien determinasi yaitu hubungan antara 0 & 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

a. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Untuk menguji hubungan bebas dengan hubungan terikat menggunakan uji normalitas ini apakah hasil tersebut menunjukkan hubungan normal / nir normal. Dinyatakan normal jika hasil sig. lebih dari 0,05 dan sig. kurang dari 0,05 dinyatakan nir normal. Hasil data yang diperoleh disajikan sebagai berikut :

Tabel 1. Uji Normalitas

Nilai Sig. (2-tailed)	Keterangan
0,069	Berdistribusi Normal

Sumber : Data SPSS diolah

Seperti terlihat di tabel 1, menyatakan bahwa hasil dari normalitas dengan memakai one-sample kolomogorov-smirnov test dengan variabel CR, DER, TATO dan PMK terhadap ROA pada 40 data. Dilihat pada *Asymp. Sig* dengan nilai 0,069 ($0,069 > 0,05$). Sehingga hasil tersebut dinyatakan normal.

Uji Multikolinieritas

Pola regresi yang baik nir terjadinya hubungan antara variabel bebas di dalamnya. Dengan melihat dari *Tolerance* & VIF dapat disimpulkan, dengan perhitungan anilai VIF kurang dari 10 tidak terdapat multikolinieritas begitu pula dengan nilai VIF lebih dari 10 terdapat multikolinieritas dalam data. Maka hasil uji multikolinieritas data yang diperoleh disajikan sebagai berikut:

Tabel 2. Uji Multikolinieritas

Variabel	Hasil		Keterangan
	VIF	Tolerance	
CR	1,877	0,533	Tidak Multikoliniearitas
DER	1,823	0,548	Tidak Multikoliniearitas
TATO	1,661	0,602	Tidak Multikoliniearitas
PMK	1,767	0,566	Tidak Multikoliniearitas

Sumber : Data SPSS diolah

Seperti terlihat pada Tabel 2, hasil uji multikolinearitas diperoleh dengan melihat hasil tolerance dan hasil variance inflation factor (VIF) untuk ke empat variabel bebas CR, DER, TATO, dan perputaran modal kerja. Variabel CR mempunyai hasil Toleransi sebesar 0,533 & VIF sebesar 1,877. Variabel DER mempunyai hasil Toleransi sebesar 0,548 & VIF sebesar 1,823. Variabel TATO mempunyai hasil Toleransi sebesar 0,602 & VIF sebesar 1,661. Variabel Perputaran Modal Kerja mempunyai hasil Toleransi sebesar 0,566 & VIF sebesar 1,767. Nilai Toleransi CR, DER, TATO, & PMK tidak kurang dari 0,10 atau Toleransi $< 0,10$. Variabel CR, DER, TATO, dan working capital turnover (PMK) memiliki hasil VIF tidak melebihi 10 / $VIF < 10$. Dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi gejala multikolinearitas dari keempat variabel bebas, termasuk CR, DER, TATO, dan PMK.

Uji Auto korelasi

Uji auto korelasi menggunakan uji run test. Dasar pengambilan keputusan run test jika nilai signifikan lebih besar dari tingkat signifikansi $> 0,05$, maka tidak terjadi autokorelasi. Sebaliknya jika nilai signifikan lebih kecil dari tingkat signifikansi $< 0,05$ maka terjadi autokorelasi. Hasil perhitungan uji autokorelasi data yang diperoleh disajikan sebagai berikut :

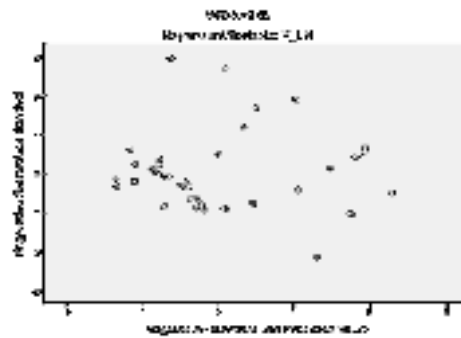
Tabel 3. Uji Autokorelasi

Variabel	Hasil	
	Run Statistic	Significance
CR	1,075	0,000
DER	1,075	0,000
TATO	1,075	0,000
PMK	1,075	0,000

Tabel 3, menyatakan bahwa nilai signifikan sebesar 1,075 yang dapat disimpulkan bahwa nilai tersebut lebih besar dari nilai sig 0,05 dan dinyatakan Tidak Autokorelasi.

Uji Heteroskedastisitas

Tujuan uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji ada tidaknya ketidaksamaan varians dalam model regresi dari residual pengamatan satu ke pengamatan lainnya. Dengan melihat titik-titik data yang terdistribusi di atas dan di bawah 0 pada sumbu Y dan X tidak membentuk suatu pola, seperti titik-titik zig-zag atau akumulasi. Kesimpulannya tidak ada gejala heteroskedastisitas. Scatterplot berikut adalah gambar dari hasil heteroskedastis berikut :



Gambar 1 hasil Heteroskedastisitas

Seperti dilihat pada gambar 1, disimpulkan bahwa tidak mengalami gejala heteroskedastisitas. Karena dilihat dari scatterplot di atas, terdapat titik yang menyebar, serta tidak terjadinya titik yang menumpuk.

b. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dipakai untuk menguji suatu variabel bebas terhadap variabel terikat, apakah masing-masing variabel CR, DER, TATO dan Perputaran Modal Kerja berhubungan positif / negatif dan untuk menghasilkan nilai dari ROA. Berikut ini merupakan tabel hasil pengujian regresi linier berganda :

Tabel 4. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	
Variabel	Nilai
Konstanta	-2,700
CR	0,162
DER	0,933
TATO	0,195
Perputaran Modal Kerja	-1,600

Seperti terlihat pada tabel 4, maka konstanta (nilai a) sebesar -2,700, CR (b_1) sebesar 0,162, DER (b_2) nilai sebesar 0,993, TATO (b_3) nilai sebesar 0,195 dan Perputaran Modal Kerja (b_4) nilai sebesar -1,600. Dengan demikian terdapat persamaan regresi linier berganda :

$$Y = -2,700 + 0,162X_1 + 0,933X_2 + 0,195X_3 - 1,600X_4$$

Dimana nilai a dan b dalam persamaan diatas diinterpretasikan sebagai berikut :

1. ($a = -2,700$), dapat dijelaskan Nilai konstanta *Return On Asset* (Y) sebesar -2,700, yang menyatakan jika b_1 , b_2 , b_3 , dan b_4 yang kurang dari sama dengan nol yaitu variabel CR, DER, TATO, dan Perputaran Modal Kerja adalah sebesar -2,700 pada nilai konstanta
2. ($b_1 = 0,162$), yang mempunyai arti bahwa Jika nilai koefisien CR (X_1) sebesar 0,162 yang setiap peningkatan variabel X_1 (CR) sebesar 1%. *Return On Assets* akan meningkat sebesar 0,162 (16,2%) / sebaliknya setiap penurunan X_1 (CR) sebesar 1%, ROA akan menurun pula.
3. ($b_2 = 0,933$), yang mempunyai arti bahwa Jika nilai koefisien DER (X_2) sebesar 0,933 berarti setiap peningkatan variabel X_2 (DER) sebesar 1%. ROA akan meningkat sebesar 0,933 (93,3%) / sebaliknya setiap terjadinya penurunan X_2 (DER) sebesar 1%, *Return On Assets* akan menurun pula.
4. ($b_3 = 0,195$), yang mempunyai arti bahwa Jika nilai koefisien TATO (X_3) sebesar 0,195 berarti setiap peningkatan X_3 (TATO) sebesar 1%. ROA akan meningkat sebesar 0,195 (19,5%) / sebaliknya setiap terjadinya penurunan X_3 (TATO) sebesar 1% maka ROA akan menurun pula.

5. ($b_4 = -1,600$), bahwa jika PMK (X_4) sebesar -1,600 berarti PMK mempunyai hubungan yang negative dengan ROA. Setiap peningkatan variabel X_4 (PMK) sebesar 1%, maka ROA akan mengalami penurunan sebesar -1,600 atau -160%.

c. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) dirancang untuk mengukur seberapa baik model menjelaskan variabel dependen. Jika nilai koefisien determinasi kecil berarti daya penjas variabel bebas terhadap variabel terikat sangat terbatas. Koefisien determinasi yang baik memiliki nilai mendekati 1 karena nilai koefisien determinasi antara 0 dan 1. Tabel berikut adalah tabel hasil pengujian koefisien determinasi:

Tabel 5. Hasil Koefisien Determinasi

Variabel	Adjusted R Square
Regression	0,354

Sumber : Data SPSS diolah

Terlihat pada tabel 5, diperoleh hasil R Square senilai 0,354 (35,4%). Hal ini menunjukkan CR (X_1), DER (X_2), TATO (X_3), & Perputan Modal Kerja (X_4) memberikan pengaruh namun tidak terlalu penting terhadap ROA (Y) .

d. Uji Hipotesis

Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui masing-masing pengaruh hubungan bebas secara partial terhadap hubungan terikat, memakai uji koefisien regresi. Apakah hubungan bebas memiliki pengaruh yang penting atau tidak dengan hubungan terikat. Nilai signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Berikut merupakan tabel hasil uji t :

Tabel 6. Hasil Uji t

Variabel	Hasil	
	t	sig.
(Constant)	-4,301	,000
CR	,407	,687
DER	1,726	,093
TATO	,368	,715
PMK	-3,249	,003

Sumber : Data SPSS diolah

Terlihat di tabel 6, bisa disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis didapatkan nilai t_{hitung} sejumlah 0,407 dengan t_{tabel} sejumlah 1,690, sehingga nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} ($0,407 < 1,690$). Sedangkan hasil sig sebesar 0,687 & hasil sig lebih besar dari 0,05 ($0,687 > 0,05$). H_1 diterima, maksudnya CR tidak ada pengaruhnya secara penting terhadap ROA.
2. Berdasarkan analisis didapatkan nilai t_{hitung} sejumlah 1,726 dengan t_{tabel} sejumlah 1,690, sehingga nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($1,726 > 1,690$). Sedangkan nilai sig sejumlah 0,093 & hasil sig lebih besar dari 0,05 ($0,093 > 0,05$). Maka H_3 diterima, maksudnya DER (X_2) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA (Y).
3. Berdasarkan analisis didapatkan nilai t_{hitung} sebesar 0,368 dengan t_{tabel} sebesar 1,690, sehingga nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} ($0,368 < 1,690$). Sedangkan nilai sig senilai 0,715 & hasil sig lebih besar dari 0,05 ($0,715 > 0,05$). H_3 diterima, maksudnya TATO (X_3) tersebut tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel ROA (Y).

4. Berdasarkan analisis didapatkan nilai t_{hitung} senilai $-3,249$ dengan t_{tabel} senilai $1,690$, sehingga nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} ($-3,294 < 1,690$). Sedangkan nilai sig uji t senilai $0,003$ & hasil sig lebih besar dari $0,05$ ($0,003 < 0,05$). H_4 ditolak, artinya variabel PMK (X_4) memiliki pengaruh secara penting terhadap ROA (Y).

Uji F

Uji ini dipakai untuk hubungan independen dengan hubungan dependen jika dimasukkan dengan cara simultan apakah akan mempunyai pengaruh atau tidak. Berikut tabel dari uji f

Tabel 7. Hasil Uji f

variabel	f	sig.
ROA	6,340	0,001

Sumber : Data SPSS diolah

Seperti terlihat pada tabel 7, nilai t_{hitung} sebesar $6,340$ dengan nilai sig. $0,001$. Dengan $\alpha=0,05$, $df_1=4$, & $df_2=35$, maka nilai t_{tabel} sebesar $2,64$. Dikarenakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,340 > 2,64$) & nilai signifikansi $0,001 < 0,05$. H_5 ditolak, sehingga CR (X_1), DER (X_2), TATO (X_3), & PMK (X_4) memiliki pengaruh secara signifikan dan bersamaan terhadap variabel Return on Asset (Y).

PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini dengan menggunakan SPSS yang telah dilaksanakan oleh peneliti, berikut merupakan pembahasannya :

a. Pengaruh CR Terhadap Return on Asset

Pengujian H_1 menggunakan uji t diperoleh dari t_{hitung} sebesar $0,407 < 1,690$ dengan nilai sig. $0,687 > 0,05$, CR dan ROA tidak ada pengaruh signifikan. Sehingga hipotesis ini menyatakan CR & Return On Assets (ROA) tersebut diterima.

Penelitian ini didukung oleh peneliti Supardi et al., (2018) dan Lovi Anggar Sari & Tony Seno Aji (2018) menyatakan CR tidak ada pengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Memiliki Current Ratio rendah juga akan menghasilkan ROA yang rendah pula. Nilai CR yang rendah menunjukkan bahwa memiliki aset lancar yang kurang baik untuk melunasi utang lancarnya. Sedangkan pada aset lancar terdapat akun kas, piutang, persediaan dan surat berharga perusahaan. Asset yang tinggi tidak menjamin perusahaan dapat melunasi utangnya (Supardi et al., 2018).

b. Pengaruh DER terhadap Return On Assets

Pengujian H_2 menggunakan uji t diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $1,726 > 1,686$ dengan hasil sig $0,093 > 0,05$, bahwa tidak pengaruhnya secara penting antar keduanya DER dan ROA Sehingga hipotesis ini menyatakan DER dan Return On Assets tersebut diterima.

Penelitian ini didukung oleh peneliti Ariani & Bati (2018), dan Lovi Anggar Sari & Tony Seno Aji (2018) yang menunjukkan bahwa DER tidak pengaruh pada profitabilitas (ROA). Semakin tinggi penggunaan hutang untuk pendanaan operasional, maka resiko yang di peroleh dari ketidakmampuan membayar hutang tersebut cukup besar. Yang mengakibatkan perusahaan tersebut memiliki bunga tinggi dan keuntungan yang diperoleh akan menurun.

c. Pengaruh TATO terhadap Return On Assets

Pengujian ketiga (H_3) menggunakan uji t diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $0,368 < 1,690$ dengan hasil sig $0,715 > 0,05$, bahwa TATO dan ROA tidak ada pengaruh yang penting. Hipotesis ini menyatakan TATO dan Return On Assets tersebut diterima.

Penelitian ini didukung oleh peneliti Chelsea Adria & Liana Susanto (2020) dan Lucya Dewi Wikardi & Natalia Titik Wiyani yang menyatakan bahwa TATO dan profitabilitas (ROA) berpengaruh. Penggunaan aktiva yang tinggi untuk pendanaan perusahaan, akan menimbulkan

resiko yang cukup besar untuk membayar operasionalnya. perusahaan menggunakan aset dengan efisien dari sumber daya yang diperoleh di suatu perusahaan dan mampu memanfaatkannya dengan tepat, agar memperoleh peningkatan profitabilitas.

d. Pengaruh PMK terhadap Return On Assets.

Pengujian keempat (H_4) menggunakan uji t diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $-3,294 < 1,690$ dengan hasil signifikansi $0,003 < 0,05$ sehingga kesimpulan PMK & ROA ada pengaruh secara penting. Sehingga hipotesis ini menyatakan PMK dan ROA tersebut ditolak.

Penelitian ini mendukung oleh peneliti Lovi Anggar Sari & Tony Seno Aji (2018) yang menyatakan PMK tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi penggunaan modal untuk pendanaan perusahaan, maka dapat menimbulkan resiko yang cukup besar bagi perusahaan ketika perusahaan tidak dapat menggunakan modal kerja dengan efisien sehingga modal kerja tersebut tidak dapat beroperasi secara maksimal. Karena semakin cepat perputaran modal kerja untuk menghasilkan penjualan bersih, maka perusahaan tersebut dapat dinyatakan mampu mengelola perusahaannya dengan baik dan maksimal.

e. Pengaruh CR, DER, TATO, dan PMK Terhadap Return on Assets.

Pengujian kelima (H_5) memakai uji F, diperoleh dari t_{hitung} sebesar 6,340 dengan signifikansi 0,001. Dikarenakan $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu dengan hasil $6,340 > 2,64$ & signifikansi $0,001 > 0,05$ maka ditolak, sehingga disimpulkan bahwa CR, DER, TATO, & PMK mempunyai pengaruh signifikan terhadap ROA pada Perusahaan Manufaktur Sub. Food and Beverage yang tercatat di BEI tahun 2016–2020. Sehingga hipotesis ini menyatakan CR, DER, TATO, dan PMK terhadap ROA tersebut ditolak.

SIMPULAN

Berdasarkan menurut penelitian bisa disimpulkan CR, DER, TATO nir mempunyai imbas terhadap ROA, sedangkan perputaran capital kerja mempunyai imbas terhadap ROA. 35,4% merupakan kemampuan variabel dalam memprediksi terjadinya *Return On Assets* ya g dapat disimpulkan bahwa nilai tersebut relative cukup kecil. 64,6% diidentifikasi dari faktor lain diluar model yang mempengaruhi terjadinya ROA. Lovi Anggarsari, Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Likuiditas, PMK & Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (Komoditas & Konsumen yang Tercatat pada Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2016). Di luar model yang dapat mempengaruhi terjadinya ROA, misalnya : umur perusahaan, pertukaran mata uang asing, & perpajakan. Oleh lantaran itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk mengembangkannya dengan baik.

IMPLIKASI

Investor usahakan memperhatikan faktor-faktor variabel CR, DER, TATO dan perputaran kapital kerja perusahaan yang bisa mempengaruhi *Return On Assets*. Sehingga investor bisa mengambil keputusan akan melanjutkan berinvestasi ataupun nir pada BEI.

KETERBATASAN

Penelitian ini mempunyai keterbatasan yaitu menggunakan sampel perusahaan sub. *food and beverage* menggunakan 40 data menurut 8 perusahaan di dalam 5 tahun (2016-2020). Penelitian selanjutnya diperlukan bisa memperluas objek penelitian menggunakan memperpanjang waktu pengawasan dan memperhatikan hubungan lain yang bisa mempengaruhi *Return On Assets* misalnya perputaran capital kerja, perputaran piutang dan perputaran kas.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelina, C., Sharon, S., Lim, S., Lombogia, J. Y. R., & Aruan, D. A. (2020). Pengaruh *Current Ratio*, *Debt to Equity*, Perputaran Kas dan *Total Asset Turn Over* (TATO) Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Food & Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Owner*, 4(1), 16.
<https://doi.org/10.33395/owner.v4i1.178>.
- Anggarsari, L., & Aji, T. S. (2018). Pengaruh ukuran perusahaan, leverage, likuiditas, perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas (sektor industri barang dan konsumsi

- yang terdaftar di bursa efek indonesia periode 2013-2016). *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 6(4), 542-549.
- Ariani, D., & Bati. (2018). pengaruh CR, DER dan DAR terhadap ROA pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Farmasi yang Terdaftar di BEI. P-ISSN.
<http://economac.ppi.unp.ac.id/index.php/economac/article/view/93/52>.
- Ayu Felany Indah, dkk 2018, Pengaruh Perputaran Modal Kerja Leverage, dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2012-2016). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol.58, No.2.
- Dahlan, U. A., Likuiditas, P., Struktur, D. A. N., Bisnis, E., Dahlan, U. A., Bisnis, E., & Dahlan, U. A. (2018). Food and Beverage Yang Terdaftar Di Bei Periode 2014-2018. 1–13.
- Deli, L. (2020). Pengaruh *Current Ratio*, *Debt to Total Asset Ratio* dan *Total Asset Turnover* terhadap Profitabilitas. *Accumulated Journal*, 2(1), 27–35.
- Deny, S. (2019). Jumlah Pabrik Rokok Turun Drastis dalam 6 Tahun Terakhir. *Liputan6.Com*.
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4064243/jumlahpabrik-rokok-turun-drastis-dalam-6-tahun-terakhir>
- Deny, S. (2020). Industri Rokok Ikut Jadi Korban Pandemi Corona. *Liputan6.Com*.
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4258609/industrirokok-ikut-jadi-korban-pandemi-corona>
- Demor, N. C., Rate, P. Van, & Baramuli, D. N. (2021). Pengaruh *Current Ratio*, *Debt To Equity*, *Return On Equity*, *Net Profit Margin* Dan *Earning Per Share* Terhadap Harga Saham Perusahaan Sub. Sektor *Food And Beverages* Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019. *Jurnal EMBA*, 9(3), 355–368.
- Hanggara, Agie. 2019. *Pengantar Akuntansi*. Surabaya: CV. Jakad Publishing.
- Harahap, S. S. (2016). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Hartinah, S., Lilianti, E., & Nurmala. (2020). Pengaruh *Current Ratio*, *Debt To Equity Ratio*, *Return On Equity* Terhadap Return Saham Pada Perusahaan *Food And Beverage* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Siti Hartinah 1 , Emma Lilianti 2 , Nurmala 3. *Jurnal Mediasi*, 3(1), 111–123.
- Imnanti, R. A. A. (2020). Pengaruh *Current Ratio (CR)* *Return On Equity (ROE)* Dan *Debt To Equity Ratio (DER)* Terhadap Return Saham Pada Perusahaan *Food and Beverages* Yang Terdaftar Di Bursa Rfek Indonesia. 53(9), 1689–1699.
- Jumingan. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara.
- Kahfi, M. F., Pratomo, D., & Aminah, W. (2018). Pengaruh *Current Ratio*, *Debt To Equity Ratio*, *Total Assets Turnover* Dan *Return On Equity* Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2011 â€“2016). *eProceedings of Management*, 5(1).
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan (Edisi Rev)*. Rajawali Pers.
- Pambudy, Eky Januar. 2019. Pengaruh *Debt To Assets Ratio*, *Current Ratio*, dan *Total Assets Turn Over* Terhadap Perubahan Laba (Studi Pada Perusahaan Property dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017). Skripsi : Universitas Muhamadiyah Tangerang.
- Rokhyati, S. (2021). Pengaruh *Current Ratio*, *Debt To Total Asset Ratio* dan *Total Asset Turnover* Terhadap *Capital Gain* Pada Industri Properti & *Real Estate* Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2017–2020 (Doctoral dissertation, Universitas Pancasakti Tegal).
- Sari, N. Y., & Purwohandoko. (2019). Pengaruh Modal Kerja, Leverage, Likuiditas, dan *Firm Size* Terhadap Profitabilitas Sektor Industri Barang dan Konsumsi. *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 7(3), 740–751.
- Sinaga, O., Simarmata, S. D., Sitinjak, P. W., & Simanjuntak, L. (2020). Pengaruh *Current Ratio (CR)*, *Total Asset Turn Over (TATO)* dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas (ROA) perusahaan manufaktur pada sektor industri barang dan konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018. *Jurnal FEB UNMUL*, 16(2), 179–191.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2017). *Analisis Laporan Keuangan Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Pustaka Baru Pers.
- Sukadana, I. K. A., & Triaryati, N. (2018). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food and Beverage Bei. *E-Jurnal*

- Manajemen Universitas Udayana*, 7(11), 6239.
<https://doi.org/10.24843/ejmunud.2018.v07.i11.p16>
- Suryani Ulan Dewi, N. L. P., & Sudiartha, I. G. M. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Return Saham Pada Perusahaan Food and Beverage. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 8(2), 932.
<https://doi.org/10.24843/ejmunud.2019.v08.i02.p13>
- Wikardi, L. D., & Wiyani, N. T. (2017). Pengaruh *Debt To Equity Ratio, Firm Size, Inventory Turnover, Assets Turnover* dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada Industri Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2011-2015). *Jurnal Online Insan Akuntan*, 2(1), 234099.

ANALISA RASIO LAPORAN KEUANGAN SEBAGAI DASAR MENILAI KINERJA PERUSAHAAN PT. TRIAS SENTOSA TBK.

Alvin Candra Ari Winnata¹, Sigit Prihanto Utomo²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

Email : alvincandra34@gmail.com¹, sigitpu@unipasby.ac.id²

ABSTRAK

Penilaian tingkat keuangan suatu perusahaan dapat dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan perusahaan. Untuk mengetahui apakah keadaan keuangan perusahaan dalam kondisi yang baik dapat dilakukan berbagai analisa, salah satunya adalah analisis rasio. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja keuangan pada PT. Trias Sentosa Tbk ditinjau dari analisis rasio keuangan. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif menggunakan pengukuran rasio likuiditas, solvabilitas, profitabilitas dan aktivitas. Data dan informasi penelitian diperoleh dari Bursa Efek Indonesia. Berdasarkan rasio likuiditas setiap tahunnya mengalami peningkatan dan penurunan sehingga keadaan perusahaan dikategorikan dalam keadaan cukup baik. Dari rasio solvabilitas menunjukkan bahwa modal perusahaan mencukupi untuk menjamin hutang yang diberikan oleh kreditor sehingga keadaan perusahaan dikatakan dalam keadaan baik. Ditinjau dengan rasio aktivitas menunjukkan peningkatan dan penurunan di setiap tahunnya sehingga keadaan perusahaan dikatakan dalam keadaan kurang baik. Berdasarkan rasio profitabilitas menunjukkan adanya peningkatan dan penurunan dari tahun ke tahun sehingga dapat dikatakan keadaan perusahaan berada pada posisi yang kurang baik.

Kata kunci : Rasio Keuangan, Kinerja Keuangan

ABSTRACT

Assessment of a company's financial level can be done by analyzing the company's financial statements. To find out whether the company's financial condition is in good condition, various analyzes can be carried out, one of which is ratio analysis. The purpose of this study was to determine the financial performance of PT. Trias Sentosa Tbk in terms of financial ratio analysis. The analytical method used is descriptive quantitative analysis using the measurement of liquidity ratios, solvency, profitability and activity. Research data and information obtained from the Indonesia Stock Exchange. Based on the liquidity ratio, every year there is an increase and decrease so that the condition of the company is categorized in quite good condition. The solvency ratio shows that the company's capital is sufficient to guarantee the debts given by creditors so that the company's condition is said to be in good condition. Judging by the activity ratio, it shows an increase and decrease every year so that the company's condition is said to be in a bad condition. Based on the profitability ratio shows an increase and decrease from year to year so that it can be said that the company is in a bad position.

Keywords: Financial Ratios, Financial Performance

PENDAHULUAN

Globalisasi merupakan era dimana bisnis harus lebih efisien dalam operasionalnya agar dapat bersaing. Karena tidak ada lagi batasan-batasan antar negara, bahkan dalam perekonomian maupun persaingan bisnis. Setiap perusahaan harus dapat menjalankan usahanya dengan baik supaya bisa bersaing dengan perusahaan lain, baik perusahaan dalam negeri maupun perusahaan asing. Salah

satu cara untuk menilai bagaimana suatu perusahaan mengelola modal kerjanya adalah dengan melihat rasio keuangannya.

Kinerja keuangan mengacu pada bagaimana kinerja perusahaan dalam operasinya yang ditampilkan dalam laporan keuangan. Mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan. Ada kebutuhan yang digunakan sebagai aktivitas perusahaan untuk memberikan informasi yang relevan kepada pemilik kepentingan yang relevan dalam periode waktu tertentu. Kinerja keuangan perusahaan sangat berguna untuk investor, kreditor, analis, konsultan keuangan sampai calon investor, pemerintah serta manajemen itu sendiri. Bila laporan keuangan disusun dengan baik serta seksama sepanjang periode saat tertentu mereka bisa melihat pencapaian perusahaan.

Analisis laporan keuangan merupakan aktivitas membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan membandingkan satu angka dengan angka yang lainnya. Perbandingan bisa dicoba antar komponen dalam laporan keuangan. Angka-angka yang dibandingkan setelah itu dapat berupa angka-angka dari satu periode ataupun beberapa periode (Kasmir, 2018).

Laporan keuangan merupakan penyampaian sistematis berdasarkan posisi keuangan perusahaan dan hasil operasinya. Tujuan laporan keuangan yaitu guna membagikan informasi tentang kondisi & kinerja keuangan suatu perusahaan. Hal ini membantu sebagian besar pengguna laporan keuangan membuat keputusan bisnis. Laporan keuangan juga memberikan output akuntabilitas manajemen dengan menggunakan kekuatan daya yang dipercaya (Ikatan Akuntan Indonesia, 2017).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan merupakan deskriptif kuantitatif, yaitu pengumpulan & interpretasi data karena dapat memperoleh gambaran lingkungan yang diteliti dari angka-angka tersebut. Pada penelitian ini peneliti memperoleh data berupa laporan keuangan perusahaan, yang dianalisis memakai rasio keuangan kemudian ditarik kesimpulan tentang kinerja keuangan perusahaan.

Tempat Dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang dipilih yaitu PT. Trias Sentosa Tbk. Yang terletak di Desa Keboharan KM. 26, Krian, Sidoarjo. Jangka waktu yang digunakan pada penelitian ini merupakan 5 bulan dari bulan maret hingga bulan juli 2022

Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah konflik yang diteliti. Objek berdasarkan penelitian ini yaitu laporan keuangan dan menilai bagaimana kinerja keuangan perusahaan PT. Trias Sentosa Tbk. Pertimbangan perusahaan memiliki data yang diperlukan peneliti untuk menyusun tugas akhir/skripsi. Data tersebut berupa data sekunder, Data didapatkan berdasarkan dokumen perusahaan, yakni berupa laporan keuangan periode 2018-2020.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipakai pada penelitian ini merupakan dokumentasi. Dokumentasi merupakan suatu cara yang dipakai guna mendapatkan data & warta dalam bentuk buku. Seperti arsip, dokumen, gambar berupa laporan, & fakta yang bisa mendukung penelitian (Sugiyono,

2015 : 329). Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan laproan keangan perusahaan PT. Trias Sentosa Tbk periode 2018-2020.

Teknik Analisis Data

Teknik yang dipakai untuk menganalisis data merupakan dengan memakai rasio keuangan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Rasio likuiditas meliputi :

$$1) \quad \text{Current Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

$$2) \quad \text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

b. Rasio solvabilitas meliputi :

$$1) \quad \text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$$

$$2) \quad \text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

c. Rasio profitabilitas meliputi :

$$1) \quad \text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

$$2) \quad \text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}}$$

d. Rasio aktivitas meliputi :

$$1) \quad \text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Usaha}}$$

$$2) \quad \text{Total Asset Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aset}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Rasio Likuiditas

a. Current Ratio

Tabel 1. Current Ratio

Tahun	Akiva Lancar	Kewajiban Lancar	Current Ratio
2018	Rp. 1.434.153.546,00	Rp. 1.274.434.883,91	112,59%
2019	Rp. 1.394.492.762	Rp. 1.205.174.500,00	115,72%
2020	Rp. 1.397.000.000,00	Rp. 1.242.201.882,81	112,47%

Berdasarkan data industri (Kasmir, 2019) current ratio adalah 200%. Hasil current ratio 2018, 2019 dan 2020 menunjukkan rata-rata 112%. Apabila dibandingkan dengan rata-rata industri maka, kinerja keuangan PT Trias Sentosa Tbk tahun 2018, 2019 dan 2020 untuk current ratio adalah kurang baik sebab dibawah rata-rata industri.

Tabel 2. Quick Ratio

Tabel 2. Quick Ratio

Tahun	Akiva Lancar - Persediaan	Kewajiban Lancar	Quick Ratio
2018	Rp. 1.409.459.482,00 - Rp. 787.875.484,18	Rp. 1.274.434.883,91	59,81%
2019	Rp. 1.364.457.848,72 - Rp. 721.587.940,00	Rp. 1.205.174.500,00	51,74%
2020	Rp. 1.367.000.000,00 - Rp. 892.817.000,79	Rp. 1.242.201.882,81	55,30%

Berdasarkan rata-rata industri (kasmir, 2019) quick ratio yaitu 150%. Rata-rata quick ratio tahun 2018,2019 dan 2020 adalah 56%. Maka kinerja keuangan quick ratio PT Trias Sentosa Tbk tahun 2018,2019 dan 2020. Dalam kondisi kurang baik sebab dibawah rata-rata industri.

2. Rasio Solvabilitas

a. Debt Ratio

Tabel 3. Debt Ratio

Tahun	Total Utang	Total Aset	Debt Ratio
2018	Rp. 2.287.543.371,00	Rp. 4.734.691.500,00	48,32%
2019	Rp. 2.171.091.241,42	Rp. 4.394.022.000,00	49,41%
2020	Rp. 1.888.000.000,00	Rp. 3.774.500.000,00	50,02%

Berdasarkan rata-rata industri (Kasmir, 2019) debt ratio adalah kurang dari 35%. Rata-rata debt ratio dari tahun 2018,2019 dan 2020 adalah 48%. Maka kinerja keuangan PT. Trias Sentosa Tbk tahun 2018,2019 dan 2020 cukup baik sebab berada diatas rata-rata industri.

b. Debt To Equity Ratio

Tabel 4. Debt To Equity Ratio

Tahun	Modal Disah	Total Utang	Debt To Equity Ratio
2018	Rp. 2.234.717.871,000	Rp. 2.234.717.871,000	92,07%
2019	Rp. 2.174.851.304,000	Rp. 2.174.851.304,000	92,07%
2020	Rp. 1.396.429.452,000	Rp. 2.014.519.452,000	92,07%

Berdasarkan rata-rata industri (Kasmir, 2019) Debt to equity ratio adalah kurang dari 90%. Debt equity rati dari periode 2018, 2019 dan 2020 menunjukkan rata-rata 92%. Maka kondisi keuangan PT Trias Sentosa Tbk periode 2018,2019 dan 2020 relatif baik sebab berada diatas rata-rata industri.

3. Rasio Profitabilitas

a. ROA

Tabel 5. ROA

Tahun	Laba Bersih	Total Aset	ROA
2018	Rp. 44.109.000,000	Rp. 4.394.000.000,000	1,0%
2019	Rp. 84.911.000,000	Rp. 4.394.000.000,000	0,80%
2020	Rp. 73.277.742,000	Rp. 4.394.000.000,000	1,7%

Berdasarkan standart rata-rata industri (Kasmir, 2016) Return on Aset (ROA) adalah 30%. Rata-rata Retunr on Asset dari periode 2018, 2019 dan 2020 adalah 1%. Maka kinerja keuangan return on asset (ROA) periode 2018, 2019 dan 2020 dalam kondisi kurang baik sebab dibawah rata-rata industri.

b. ROE

Tabel 6. ROE

Tahun	Laba Bersih	Total Ekuitas	ROE
2018	Rp. 44.109.000,000	Rp. 1.396.429.452,000	2,47%
2019	Rp. 84.911.000,000	Rp. 2.174.851.304,000	1,91%
2020	Rp. 73.277.742,000	Rp. 1.396.429.452,000	3,50%

Berdasarkan standart rata-rata industri (Kasmir, 2016) Return On Equity (ROE) adalah 40%. Rata-rata return on equity dari tahun 2018,2019 dan 2020 adalah 3%. Maka kinerja keuangan return on asset (ROE) PT Trias Sentosa Tbk tahun 2018, 2019 dan 2020 pada kondisi kurang baik sebab dibawah rata-rata indutsri.

4. Receivable Turnover
a. Receivable Turnover

Tabel 7. Receivable Turnover

Tahun	Penjualan	Rata-rata Piutang Usaha	Receivable Turnover
2018	Rp. 2.780.000.000,00	Rp. 554.000.000,00	5 kali
2019	Rp. 2.800.000.000,00	Rp. 560.000.000,00	5 kali
2020	Rp. 2.800.000.000,00	Rp. 560.000.000,00	5 kali

Berdasarkan standart rata-rata industri (Kasmir, 2016). Receivable turnover adalah 15 kali. Rata-rata receivable turnover dari tahun 2018, 2019 dan 2020 adalah 5 kali. Maka kinerja keuangan receivable turnover PT. Trias Sentosa Tbk pada kondisi kurang baik sebab dibawah rata-rata industri.

b. Total Asset Turnover

Tabel 8. Total Asset Turnover

Tahun	Penjualan	Total Aset	Total Asset Turnover
2018	Rp. 2.780.000.000,00	Rp. 4.380.000.000,00	0,63 kali
2019	Rp. 2.800.000.000,00	Rp. 4.380.000.000,00	0,63 kali
2020	Rp. 2.800.000.000,00	Rp. 4.380.000.000,00	0,63 kali

Berdasarkan standart rata-rata industri (Kasmir 2019). Total aset turnover adalah dua kali. Kondisi penjualan PT Trias Sentosa Tbk dri tahun 2018, 2019 dan 2020 dalam kondisi naik turun & aktiva perusahaan mengalami kenaikan setiap tahunnya. Kondisi ini menyebabkan total asset turnover selalu menurun. Rata-rata total asset turnover tahun 2018, 2019, dan 2020 adalah 0.63 kali. Kondisi keuangan PT Trias Sentos Tbk dari tahun 2018, 2019 dan 2020 dalam kondisi kurang baik karena belum mencapai homogen industri.

SIMPULAN

1. Rasio likuiditas PT. Trias Sentosa Tbk memakai pengukuran current ratio & quick ratio, bahwa keadaan perusahaan kurang baik lantaran dibawah rata-rata indstri sebagai akibatnya perusahaan belum bisa melunasi hutang jangka pendek menggunakan aktiva lancar juga aktiva lancar tanpa persediaan yang segera jatuh tempo. Hal ini memberitahuakn bahwa kinerja perusahaan kurang baik.
2. Rasio solvabilitas PT. Trias Sentosa Tbk memakai pengukuran debt ratio & quick ratio, bahwa keadaan perusahaan berada dalam posisi relatif baik pada mana setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan. Hal ini ditimbulkan lantaran rendahnya belanja perusahaan yang bersumber berdasarkan pinjaman.
3. Rasio profitabilitas PT. Trias Sentosa Tbk memakai pengukuran retun on aset (ROA), returns on equity (ROE), bahwa keadaan perusahaan kurang baik lantaran nir memenuhi baku industri

yang sudah ditetapkan secara umum.

4. Rasio aktivitas PT. Trias Sentosa Tbk memakai pengukuran receivable turnover & total asset turnover, bahwa keadaan perusahaan kurang baik lantaran dibawah homogen-homogen industri sebagai akibatnya perusahaan belum bisa memaksimalkan kapasitas aktiva yang dimiliki. Hal ini memberitahuakan bahwa kinerja perusahaan kurang baik. Sebagai akibatnya perusahaan belum bisa memaksimalkan kapasitas aktiva yang dimiliki. Hal ini menunjukan bahwa kinerja perusahaan kurang baik.

SARAN

1. Rasio likuiditas perusahaan pada keadaan tidak baik, hal ini dilihat berdasarkan rasio yang mengalami penurunan yang mengindikasikan perusahaan pada keadaan tidak likuid. Dimana perusahaan tidak dapat melunasi hutang jangka pendek. Kondisi seperti ini lebih baik untuk meningkatkan kas & piutang lancar agar perusahaan dapat terus memenuhi kewajibannya.
2. Rasio solvabilitas perusahaan dalam kondisi yang relatif baik, Untuk menaikkan lagi, perusahaan harus memperbesar aset dan modal perusahaan berdasarkan kewajiban agar perusahaan dapat membiayai kewajibannya.
3. Rasio profitabilitas perusahaan pada keadaan yang tidak baik, Hal ini mengharuskan perusahaan menaikkan keuntungan berdasarkan tahun-tahun berikutnya. Serta perusahaan harus menaikkan modal yang diinvestasikan pada aset & pendapatan bersih untuk memperoleh laba yang lebih baik lagi.
4. Rasio aktivitas manajemen wajib untuk meningkatkan aktiva yang dimiliki perusahaan sebagai akibatnya perputaran piutang dan perputaran total aset yang mencapai rata-rata industri.

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Transportasi Yang Terdaftar Di BEI

Alsyifa Rahardo Setyawan¹, Martha Suhardiyah²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Email : rahardosetyawan@gmail.com¹, Responden : martha@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Adanya penelitian ini ditujukan supaya bisa diketahui mengenai pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pada perusahaan jasa subsektor transportasi yang terdaftar di BEI untuk tahun 2017 sampai dengan tahun 2021. Metodologi penelitian ini menggunakan multiple linear analisis regresi dan metode kuantitatif. Menggunakan data dari tahun 2017–2021 dan teknik pengambilan sampel yaitu purposive sampling dengan laporan keuangan tahunan perusahaan transportasi menjadi populasi penelitian ini. Uji F menunjukkan bahwa profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan semuanya berpengaruh terhadap penghindaran pajak pada perusahaan transportasi sedangkan hasil uji t menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak menunjukkan adanya pengaruh dilakukannya penghindaran pajak, begitupula dengan faktor profitabilitas serta ukuran perusahaan. Jika diuji secara simultan, maka ditemukan pengaruh antara ketiga variabel independen terhadap penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan transportasi di BEI.

Kata Kunci : Profitabilitas, Sales Growth, Ukuran Perusahaan, Tax Avoidance

ABSTRAC

In order to determine the impact of profitability, sales growth, and firm size on tax evasion in transportation service companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the years 2017 through 2021, this study will analyze and discover these effects. This study's methodology makes use of multiple linear regression analysis and quantitative methods. Purposive sampling was used to choose the population for this study, which used data from the annual financial reports of transportation businesses from 2017 to 2021. The F test shows that profitability, sales growth, and firm size simultaneously affect tax avoidance in transportation companies that are listed on the IDX. Based on the results of the t-test, the sales growth variable has an effect on tax avoidance (Tax Avoidance), whereas the profitability and firm size variable has no effect on tax avoidance (Tax Avoidance).

Key words : Profitability, Sales Growth, Company Size, Tax Avoidance

PENDAHULUAN

Penghindaran pajak, juga dikenal sebagai perencanaan pajak adalah praktik yang sepenuhnya legal. Praktik tersebut menjadi salah satu strategi yang digunakan untuk menghindari dampak pajak yang tidak menguntungkan. Perusahaan biasanya menggunakan taktik legal untuk mengurangi jumlah pengeluaran pajak yang dikeluarkan atau harus dibayar oleh mereka. Meskipun secara teknis tidak melanggar hukum untuk menghindari pembayaran pajak, hal itu menghasilkan pendapatan pajak negara yang kurang ideal. (Maraya dan Yendrawati, 2016).

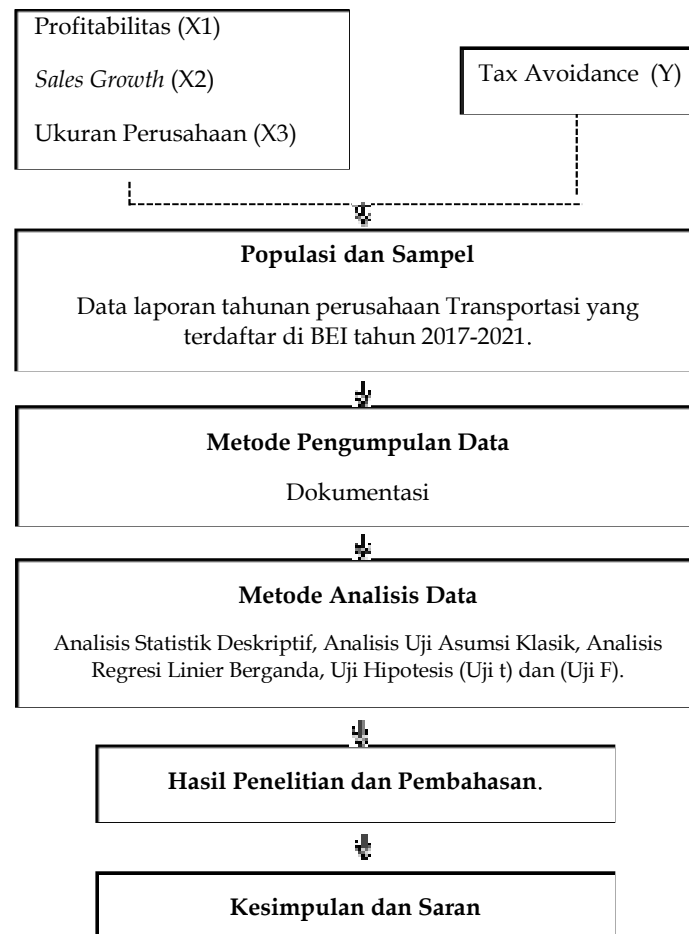
Profitabilitas adalah salah satu dari beberapa variabel yang mungkin berdampak pada bagaimana penghindaran pajak dilakukan. Return on Asset menjadi salah satu proksi yang

umum dipilih ketika ingin meneliti profitabilitas karena akan mengungkap kemampuan bisnis menghasilkan uang Tujuan ROA adalah untuk mengontrol rasio profitabilitas, yang berguna untuk mengevaluasi seberapa efektif bisnis menggunakan semua sumber dayanya. Peningkatan rasio ini akan menjadi indikasi semakin baik kinerja entitas perusahaan karena laba yang diperoleh usaha meningkat, dan ketika laba meningkat maka jumlah pajak penghasilan juga akan meningkat sehingga mengurangi kecenderungan pelaku usaha untuk menghindari pembayaran pajak. (Kasmir, 2016: 201). Aspek kedua adalah kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisinya di pasar dan ekonomi yang diukur dengan rasio sales growth (Fahmi, 2018: 137). Menganalisis tingkat keuntungan yang diinginkan memungkinkan seseorang untuk meramalkan peningkatan penjualan perusahaan. Perusahaan dengan penjualan yang stabil dapat meminjam dana yang lebih banyak dan menangani hal tersebut jauh lebih baik daripada perusahaan yang kestabilan penjualannya tidak terjaga (Ririn dan lin, 2015). Karena bisnis menghasilkan keuntungan yang cukup besar dengan pertumbuhan penjualan yang lebih besar, perusahaan akan mudah dirayu untuk terlibat dalam taktik atau aktivitas penghindaran pajak. Terakhir, terdapat ukuran perusahaan yang juga bisa membawa dampak pada keputusan untuk tax avoidance. Perusahaan akan dikelompokkan ukurannya dengan acuan total penjualan, aset, atau nilai saham (Widiastari, 2018). Sumber daya manusia akan semakin dimaksimalkan pemanfaatannya ketika perusahaan memiliki jumlah aset yang tergolong besar, sehingga pajak yang terbebani bisa dikurangi (Putra dan Lely, 2016). Perusahaan yang tergolong besar akan memiliki alur transaksi yang lebih rumit sehingga memberikan peluang sebagai celah dalam perundang-undangan, sehingga mereka bisa mudah melakukan penghindaran pajak atas tiap transaksi tersebut (Merstlthalia dan Lasmana, 2016).

Penelitian terdahulu yang menggunakan variabel-variabel yang sama dengan penelitian ini menunjukkan inkonsistensi hasil sehingga masih perlu perkembangan dalam penelitian-penelitian selanjutnya. Prinsip ini mengakui penurunan kewajiban bagi perusahaan dan beban dengan tetap memperhitungkan keuntungan Negara ketika kondisi terpenuhi. Dengan demikian penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) menarik untuk dibahas karena dapat dikaitkan dengan pertimbangan entitas perusahaan dalam melakukan kegiatan atau praktek penghindaran pajak (*Tax Avoidance*).

METODE

Penelitian ini memiliki jenis kuantitatif yang datanya tergolong ke data sekunder. Perusahaan transportasi yang listing di BEI dari 2017 hingga 2021 menjadi populasi penelitian dengan total 40 perusahaan, sedangkan sampelnya berjumlah 10 perusahaan dengan menggunakan metode purposive sampling. Data yang dibutuhkan dikumpulkan melalui cara dokumentasi terhadap laporan keuangan tahunan perusahaan sektor tersebut. Selanjutnya, data akan dianalisis dengan analisis regresi linier berganda. Berikut adalah desain penelitian ini:



Gambar 1 Rancangan Penelitian

HASIL

Tabel 1. Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik	Hasil		Keterangan
1. Uji Normalitas	<i>Kolmogorov-smirnov</i>	0,060 > 0,05	Data yang digunakan normal
2. Uji Multikolinieritas	1. X1 tolerance 0,699 > 0,10, VIF 1,431 < 10 2. X2 tolerance 0,716 > 0,10, VIF 1,397 < 10 3. X3 tolerance 0,661 > 0,10, VIF 1,514 < 10		Tidak terdapat gejala Multikolinieritas
3. Uji Heteroskedastisitas	1. X ₁ 0,815 > 0,05 2. X ₂ 0,841 > 0,05 3. X ₃ 0,163 > 0,05		Tidak terjadi heteroskedastisitas
4. Uji Autokorelasi	Durbin Watson	1,65 < 1,709 < 1,709	Data tidak memiliki autokorelasi
5. Analisis Regresi Linier	1. X ₁ 0,006 (positif)	1.	Adanya peningkatan nilai dalam variabel

Berganda	2. X_2 0,012 (positif)	X_1 menyebabkan variabel Y ikut meningkat
	3. X_3 -0,057 (negatif)	2. Adanya peningkatan nilai dalam variabel X_2 menyebabkan variabel Y ikut meningkat
		3. Adanya peningkatan nilai dalam variabel X_3 tidak menyebabkan variabel Y ikut meningkat

Sumber : Analisis Data

Tabel 2. Uji Hipotesis

Uji Hipotesis	Hasil	Kesimpulan
1. Uji-t	1. X_1 nilai t- hitung didapatkan hasil -0,858 dengan nilai Sig 0,396 sehingga Sig. t (0,398 > 0,05) 2. X_2 nilai t- hitung -2,757 dengan nilai Sig 0,008 sehingga Sig. t (0,008 < 0,05). 3. X_3 nilai t- hitung sebesar -0,423 dengan nilai Sig 0,674 sehingga Sig. t (0,674 > 0,05).	1. X_1 tidak membawa pengaruh untuk penghindaran pajak 2. X_2 membawa pengaruh penghindaran pajak. 3. X_3 tidak membawa pengaruh penghindaran pajak.
2. Uji F	Nilai sig. sebesar 0,045, dengan tingkat signifikansi 0,05 sehingga Sig. (0,045 < 0,05).	Variabel independent mampu mempengaruhi secara signifikan variabel penghindaran pajak dan hipotesis 4 diterima.

Sumber : Hasil Analisis Data

PEMBAHASAN

Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Penelitian ini akhirnya mengungkap temuan bahwa profitabilitas yang pengukurannya menggunakan proksi Return on Assets (ROA) tidak membawa dampak terhadap pelaksanaan penghindaran pajak. Hal ini terjadi sebagai akibat dari keengganan manajemen untuk mengambil kesempatan dalam rangka memanfaatkan penghindaran pajak untuk mengurangi risiko investasi. Temuan yang ada bertentangan dengan temuan Putu Ery Setiawan (2016) yang mengungkap bahwa profitabilitas membawa dampak terhadap pelaksanaan penghindaran pajak. Namun penelitian Felisiani Putri (2017) sejalan karena tidak menemukan hubungan antara profitabilitas dengan penghindaran pajak. Penyebabnya karena perencanaan pajak yang cerdas akan menghasilkan tingkat profitabilitas yang tinggi yang akan menghasilkan pajak terbaik dan cenderung mengurangi penghindaran pajak.

Temuan yang didapat konsisten dengan teori keagenan yang menyatakan bahwa ROA suatu perusahaan menentukan seberapa besar keuntungan yang dihasilkan dan seberapa besar pajak yang harus dibayar. Menurut teori keagenan, perusahaan dengan ROA tinggi cenderung tidak terlibat dalam penghindaran pajak karena memiliki laba yang tinggi untuk membayar pajak dan kemampuan untuk membuat pengaturan laba.

Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

Penelitian ini akhirnya mengungkap temuan bahwa faktor sales growth yang pengukurannya menggunakan selisih antara penjualan periode kini dengan periode sebelumnya membawa dampak terhadap pelaksanaan penghindaran pajak. Ini terjadi karena keuntungan perusahaan bergantung pada rasio pertumbuhan penjualannya, dan karena tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan untuk memenuhi tuntutan manajemen, perusahaan dapat memanfaatkan pertumbuhan penjualan untuk menghindari pembayaran pajak. Temuan penelitian ini bertentangan dengan penelitian Sarah Anggraeni Dibah Ayu (2019) yang mengklaim bahwa pertumbuhan penjualan tidak berdampak pada penghindaran pajak tetapi mendukung penelitian oleh Swingly dan Sukartha (2015) yang mengklaim pertumbuhan penjualan berdampak besar pada pajak Penghindaran Pajak. Konsep kepatuhan, yang berpendapat bahwa pada dasarnya wajib pajak manapun tidak memiliki rasa sukarela karena pajak dianggap tidak menguntungkan wajib pajak secara langsung, didukung oleh temuan penelitian ini.

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*

Temuan yang didapatkan dari penelitian ini mengungkap bahwa ukuran perusahaan yang pengukurannya menggunakan proksi logaritma (Ln), tidak berdampak besar dalam pelaksanaan penghindaran pajak. Hal ini disebabkan baik usaha kecil maupun usaha besar tidak memiliki kaitan dengan pelaksanaan penghindaran pajak karena pelaku usaha patuh untuk tidak melakukan kegiatan yang melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku, dan karena pelaku usaha tidak mau mengambil resiko selama proses pemeriksaan atau terkena sanksi yang dapat merusak reputasi mereka. perusahaan. Temuan penelitian ini menemukan inkonsistensi dengan temuan penelitian Putu Ery Setyawan (2016) bahwa ukuran perusahaan memberikan efek terhadap tax avoidance namun konsisten Retta Merslia dan Mienti Somya Lasmana (2016) yang tidak menemukan hubungan yang signifikan antara ukuran perusahaan dengan penghindaran pajak.

Teori keagenan, yang berpendapat bahwa pendapatan perusahaan yang tinggi dihasilkan dari ukuran perusahaan yang besar akan menyebabkan penghindaran pajak perusahaan yang signifikan, bertentangan dengan temuan ini.

Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*

Temuan penelitian mengenai hubungan antara profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan dengan penghindaran pajak mengungkap bahwa ketiga variabel independen tersebut memiliki pengaruh, khususnya pada usaha jasa di subsektor transportasi yang terdaftar di BEI tahun 2017–2021. Hal tersebut pengukurannya dilakukan menerapkan Effective Tax Rate (ETR). Temuan penelitian ini dengan demikian memberikan penjelasan mengapa organisasi yang terlibat dalam penghindaran pajak biasanya berasal dari berbagai tingkat profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan. Penghindaran pajak pada perusahaan pada dasarnya dapat menguntungkan bisnis secara finansial (Prayoyo, 2015).

Penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) dapat menimbulkan munculnya biaya lainseperti biaya keagenan, oleh karena itu pilihan ini juga tidak bisa disebut memerlukan biaya yang rendah. Karena manajer dan pemegang saham memiliki kepentingan yang bersaing dan hanya tertarik pada kepentingan mereka sendiri, maka terjadilah biaya keagenan. Selain itu, jika ditemukan penghindaran pajak, korporasi juga harus menanggung risiko keagenan. Risiko mungkin terlihat, seperti bunga dan denda, atau tidak terlihat, seperti hilangnya reputasi perusahaan, yang dapat berdampak negatif secara jangka panjang dalam hal keberlanjutan bisnisnya.

SIMPULAN

1. Profitabilitas yang pengukurannya menggunakan proksi Return on Assets (ROA) tidak membawa dampak terhadap pelaksanaan penghindaran pajak. Hal ini terjadi sebagai akibat dari keengganan manajemen untuk mengambil kesempatan dalam rangka memanfaatkan penghindaran pajak untuk mengurangi risiko investasi.
2. Sales growth yang pengukurannya menggunakan selisih antara penjualan periode kini dengan periode sebelumnya membawa dampak terhadap pelaksanaan penghindaran pajak. Ini terjadi karena keuntungan perusahaan bergantung pada rasio pertumbuhan penjualannya, dan karena tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan untuk memenuhi tuntutan manajemen, perusahaan dapat memanfaatkan pertumbuhan penjualan untuk menghindari pembayaran pajak.
3. Ukuran perusahaan yang pengukurannya menggunakan proksi logaritma ($\ln$), tidak berdampak besar dalam pelaksanaan penghindaran pajak. Hal ini disebabkan baik usaha kecil maupun usaha besar tidak memiliki kaitan dengan pelaksanaan penghindaran pajak karena pelaku usaha patuh untuk tidak melakukan kegiatan yang melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku.
4. Temuan penelitian mengenai hubungan antara profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan dengan penghindaran pajak mengungkap bahwa ketiga variabel independen tersebut memiliki pengaruh, khususnya pada usaha jasa di subsektor transportasi yang terdaftar di BEI tahun 2017–2021.

IMPLIKASI

Implikasi yang tercipta atas temuan penelitian ini adalah ilmu akuntansi mengenai faktor-faktor yang berperan dalam pelaksanaan penghindaran pajak terus berkembang. Profitabilitas yang meningkat tidak akan mempengaruhi penghindaran pajak karena manajemen tidak akan mengambil risiko untuk meminimalkan risiko investasi dengan melakukan penghindaran, pertumbuhan penjualan, begitupun dengan ukuran perusahaan. Alasannya, karena korporasi patuh untuk tidak melakukan kegiatan yang bertentangan dengan ketentuan perpajakan, maka ukuran perusahaan tidak ada hubungannya dengan penghindaran pajak. Perusahaan juga enggan menanggung resiko yang bisa terjadi selama proses penyelidikan, jika hal tersebut berhasil terungkap, maka perusahaan bisa dikenai sanksi lewat denda atau menurunnya reputasi mereka. Selanjutnya, peningkatan penjualan juga tidak memberikan efek karena tingginya penjualan berarti profit yang didapat perusahaan semakin tinggi. Perusahaan pasti menginginkan profit semaksimal mungkin sehingga mampu memenuhi kebutuhan seluruh pihak yang terlibat. Namun biasanya pihak manajer lah yang mencari celah dari adanya pertumbuhan penjualan ini sebagai langkah untuk menghindari pajak.

KETERBATASAN PENELITIAN

Jumlah sampel dalam penelitian ini menjadi salah satu keterbatasan yang dimiliki. Sektor yang diteliti juga sebatas pada sub sektor transportasi yang listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Adanya keterbatasan ini menyebabkan informasi yang bisa terungkap juga lebih terbatas. Perusahaan yang mengalami kerugian juga tergolong sedikit, padahal itu dibutuhkan untuk menilai penghindaran pajak. Faktor yang diuji juga terbatas yaitu rasio profitabilitas, peningkatan penjualan, dan ukuran perusahaan. Hal ini menjadi keterbatasan penelitian, karena hanya menggunakan satu pengukuran pada penghindaran pajak (*Tax Avoidance*).

PREDIKSI PINJAMAN ANGGOTA DAN PENDAPATAN PADA MASA MENUJU ENDEMI COVID-19 DI KOPERASI WANITA BUNGA TERATAI DESA SIDOREJO, KECAMATAN KRIAN, KABUPATEN SIDOARJO

Nuriya Sinta Anggraini¹, R. Bambang Dwi Waryanto², Fauziyah³
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
Email : anggrainisinta596@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memprediksi pinjaman anggota dan pendapatan pada masa menuju endemi Covid-19 di koperasi wanita bunga teratai Desa Sidorejo, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data dikumpulkan menggunakan metode dokumentasi. Jenis data yang digunakan adalah *time series* didapatkan melalui laporan keuangan koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo periode 2020-2022. Pengujian penelitian ini menunjukkan bahwa pada masa menuju endemi Covid-19 prediksi pinjaman anggota dan pendapatan pada koperasi wanita bunga teratai Desa Sidorejo, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo mengalami peningkatan.

Kata Kunci: Prediksi, Pinjaman Anggota, Pendapatan, Endemi

ABSTRACT

This study aims to predict members' loans and income during the period leading up to the Covid-19 endemic in the wanita bunga teratai cooperative in Sidorejo Village, Krian District, Sidoarjo Regency. This research uses descriptive research with a quantitative approach. Data was collected using the documentation method. The type of data used is a time series obtained through the financial reports of the wanita bunga teratai Cooperative in Sidorejo Village for the period 2020-2022. Testing this research shows that in the period leading up to the Covid-19 endemic, predictions of member loans and income at the wanita bunga teratai cooperative in Sidorejo Village, Krian District, Sidoarjo Regency has increased.

Keywords: Prediction, Loans, Income, Endemic

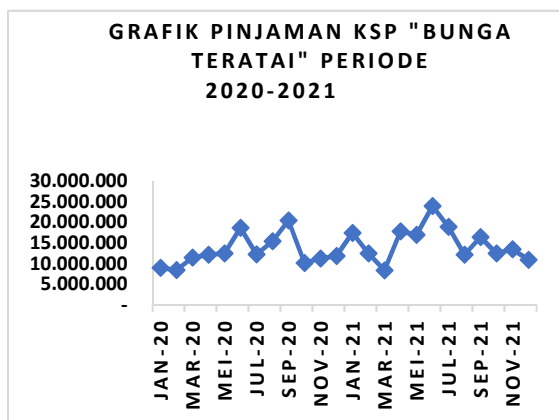
PENDAHULUAN

Saat ini Indonesia dinyatakan *upper middle income* oleh bank dunia sehingga masih memiliki masalah pemerataan ekonomi. Masalah tersebut dapat diatasi melalui pembentukan lembaga keuangan koperasi. Koperasi berfungsi untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan sosial (Satriadi & Dewi, 2020) Menurut UU No.17 tahun 2012 pasal 1 koperasi merupakan badan usaha yang terdiri atas sekumpulan orang dengan memisahkan dana para anggota sebagai aset atau aktiva. Keberlangsungan aktivitas koperasi sangat bergantung pada dana anggotanya, sebagian besar masyarakat masih belum mengerti esensi dari koperasi. Apabila dana dalam koperasi mengalami masalah, maka kinerja koperasi rentan mengalami penurunan. Hal ini dapat diantisipasi melalui *cashflow* dalam koperasi untuk memberikan informasi keuangan selama periode tertentu.

Koperasi tergolong dari banyak macam, diantaranya yaitu koperasi simpan pinjam yaitu suatu badan usaha dijalankan oleh orang perseorangan dengan suatu komitmen, bersepakat menanamkan dana dengan imbalan jasa yang dibayar waktu tertentu demi kesejahteraan bersama (Beni, 2021). Tujuan koperasi adalah agar anggota dapat menyimpan uangnya pada koperasi dengan bunga yang relatif kecil dibandingkan bunga yang relatif tinggi ketika meminjam uang di bank. Dalam mengembangkan eksistensi koperasi masih banyak dihadapkan oleh beberapa permasalahan antara lain kesadaran anggota dalam berkoperasi, pengetahuan yang masih minim.

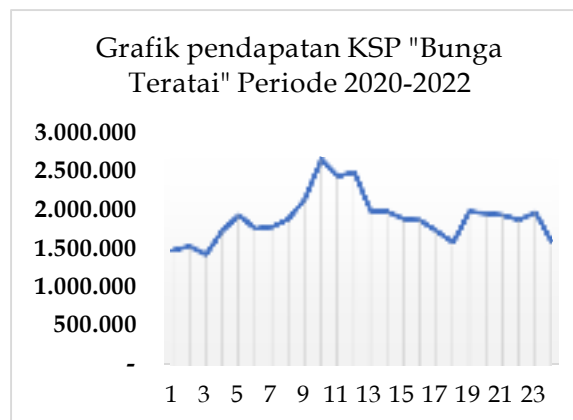
Mengingat timbulnya wabah pandemi Covid-19 sejak akhir Desember 2019 pertama kali terjadi di kota Wuhan, hingga menyebar luas hampir di seluruh negara termasuk Indonesia pada awal maret 2020 hingga menyebabkan penurunan ekonomi yang sangat drastis. Peran koperasi sebagai wadah permodalan dihadapkan tantangan yang berat akibat pandemi Covid-19 diantaranya setoran pinjaman yang tertunda, jumlah simpanan semakin menurun, dan pendapatan yang menurun (Iqbal & Widiya, 2018).

Kegiatan dalam koperasi simpan pinjam berupa menabung uang dan memanifestasikan dana melalui kegiatan koperasi simpan pinjam. Sistem pemberian pinjaman harus mengikuti prosedur yang ditetapkan agar besarnya tunggakan dapat diantisipasi. Pemberian pinjaman dapat digunakan sebagai sumber pendapatan pada koperasi (Sholihah, 2014). Diasumsikan bahwa semakin banyak jumlah pinjaman yang dikeluarkan maka akan banyak pula pendapatan yang akan diterima. Masalah utang piutang terbentuk dari adanya kesanggupan dari peminjam untuk mengembalikan utangnya. Seiring berjalannya waktu pemerintah telah melakukan upaya agar penyebar virus Corona-19 menurun. Perlahan saat ini pada tahun berjalan indonesia sedang menuju transisi dari pandemi menuju endemi Covid-19 diperkirakan akan mengalami pemulihan dari kondisi sebelumnya (Putra & Wayoi, 2022). Koperasi simpan pinjam wanita bunga teratai terletak di Desa Sidorejo, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo. KSP ini berdiri sejak tahun 2009 sampai saat ini dan telah beroperasi sekitar 13 tahun. Kondisi grafik pada KSP wanita bunga teratai sebagai berikut:



Gambar 1. Pinjaman Anggota KSP Periode 2020-2021

Sumber : Excel data diolah penulis 2022



Gambar 2. Pendapatan KSP periode 2020-2021

Sumber : Excel data diolah penulis 2022

Dilihat dari data pinjaman anggota dan pendapatan rentan mengalami fluktuatif semenjak pandemi Covid-19 dan dapat diasumsikan bahwa seiring dengan besar kecilnya pinjaman yang diperoleh belum tentu mampu menghasilkan pendapatan yang optimal. Namun karena transisi dari pandemi menuju endemi Covid-19 dimana kondisi perekonomian akan pulih, sehingga dilakukan

penelitian prediksi pinjaman anggota dan pendapatan yang dapat dijadikan sebagai variabel dalam penelitian ini. Dari hasil prediksi dapat dilihat bagaimana kinerja koperasi dalam periode kedepan.

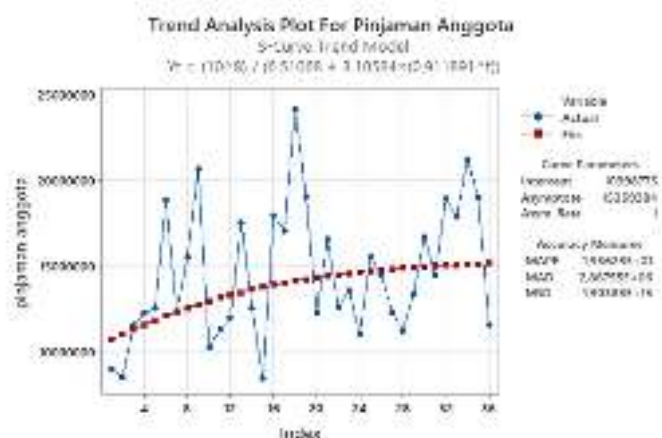
METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Pendekatan ini menggunakan numerik didasarkan pada pengumpulan data, penafsiran data, dan tampilan yang didapatkan. Pendekatan ini terkait dengan variabel peneliti yaitu Pinjaman anggota (X1), dan Pendapatan koperasi (X2) yang berfokus melakukan prediksi pada masa menuju endemi Covid-19 dihasilkan bentuk penelitian berupa angka-angka. Penelitian ini hanya memakai satu variabel yaitu variabel bebas (*Independent Variable*) dimana tidak melakukan perbandingan variabel satu dengan variabel yang lain. Populasi dan sampel penelitian ini adalah laporan keuangan yang ada pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo periode bulanan Januari-Desember tahun 2020-2022.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Model Tren Analysis Data

Identifikasi model tren analysis data merupakan langkah awal dalam memprediksi atau meramal. Peneliti melakukan perbandingan nilai *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE), *Mean Absolute Deviation* (MAD), dan *Mean Square Deviation* (MSD) pada model tren Linear, Kuadratik, Eksponensial, dan S-Curve. Setelah dilakukan analisis data pinjaman anggota dan pendapatan pada KSP wanita bunga teratai desa sidorejo didapatkan nilai MAPE, MAD, MSD paling kecil diantara 4 model variabel pinjaman yaitu S-Curve dan pendapatan menggunakan model tren kuadratik. Berikut merupakan gambar dari tren analisis untuk pinjaman anggota dan pendapatan pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo, kecamatan krian, kabupaten sidoarjo.



Gambar 3. Tren Analysis Data S-Curve Pinjaman Anggota

Sumber : Minitab 20 data diolah penulis 2022

Berdasarkan gambar 3 tren analysis data S-Curve pada pinjaman anggota membentuk kurva mengarah ke atas yang artinya bahwa prediksi pinjaman anggota pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo untuk beberapa periode kedepan akan mengalami peningkatan. Pengujian dari penelitian ini searah dengan penelitian (Rahmad, 2017), hasil penelitian ini menunjukkan pinjaman mengalami kenaikan. Hasil uji dari penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Agus dkk, 2020), yang menyatakan bahwa perkembangan nilai simpanan dan nilai pinjaman sejahtera terus meningkat. perkembangan nilai pinjaman yang dimiliki oleh koperasi merupakan cerminan dari peningkatan partisipasi anggota dalam melakukan pinjaman, itu akan memberikan keuntungan yang besar bagi koperasi.



Gambar 4. Tren Analysis Data Kuadratik pendapatan Koperasi
Sumber : Minitab 20 data diolah penulis 2022

Berdasarkan gambar 4 tren analysis data kuadratik pada pendapatan koperasi membentuk parabola mengarah ke atas yang artinya bahwa prediksi pendapatan koperasi pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo untuk beberapa periode kedepan akan mengalami kenaikan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Handayani dkk, 2018), hasil penelitian menunjukkan pendapatan mengalami peningkatan. Faktor yang mempengaruhi perkembangan tersebut antara lain pembiayaan yang dialokasikan kepada anggota semakin meningkat dan pendapatan koperasi yang semakin meningkat. Hasil uji dari penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian (Siti Hajar, 2020), hasil penelitian menunjukkan pendapatan mengalami penurunan. Pengujian penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian (Gustara & Yuniarti, 2021), hasil penelitian mendapati bahwa pendapatan menggunakan metode tren pendapatan jasa simpan pinjam koperasi dalam periode 1 tahun mulai mengalami penurunan.

Berdasarkan gambar 3 dan gambar 4, didapatkan nilai persamaan yang disajikan pada tabel 1.

Tabel 1

Variabel	Persamaan	Nilai Persamaan
Pinjaman	$Y_t = \frac{(10^8)}{(6,51068 + 3,10584 \times (0,911891^t))}$	
Pendapatan	$Y_t = 1.899.862 - 17.524t + 1.088t^2$	

Sumber : Minitab 20 data diolah penulis 2022

Nilai persamaan yang telah didapatkan digunakan untuk melakukan prediksi pinjaman anggota dan pendapatan pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo, kecamatan krian, kabupaten sidoarjo untuk bulan Januari-Desember 2023 . Prediksi disajikan pada tabel 2.

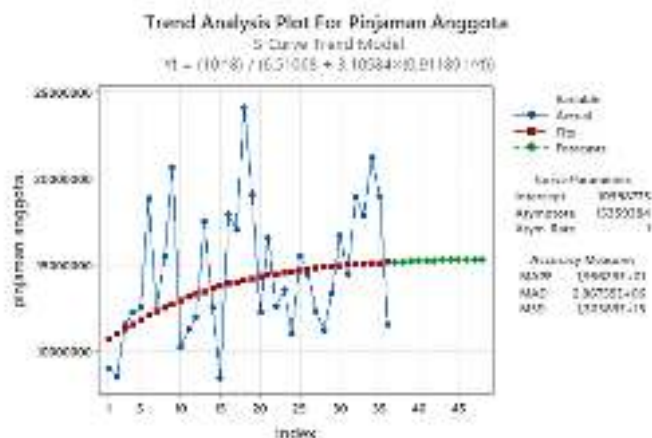
Tabel 2

Hasil Prediksi Pinjaman Anggota dan Pendapatan
pada KSP Bunga Teratai Desa Sidorejo Tahun 2023

Bulan	Pinjaman Anggota	Pendapatan Koperasi
Januari	15.121.678	2.741.377
Februari	15.142.326	2.805.476
Maret	15.161.204	2.871.752
April	15.178.460	2.940.205
Mei	15.194.229	3.010.834
Juni	15.208.638	3.083.640
Juli	15.221.801	3.158.622
Agustus	15.233.824	3.235.781
September	15.244.805	3.315.117
Oktober	15.254.832	3.396.629
November	15.263.986	3.480.318
Desember	15.272.344	3.566.183

Sumber : Minitab 20 data diolah penulis 2022

Berikut gambar yang menunjukkan hasil prediksi pinjaman anggota dan pendapatan pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo, kecamatan krian, kabupaten sidoarjo dengan bantuan minitab 20.



Gambar 5. Prediksi Pinjaman Anggota



Gambar 6. Prediksi Pendapatan KSP bunga teratai

Gambar 5 menunjukkan hasil prediksi pinjaman anggota mengalami kenaikan. Penyebab terjadinya kenaikan pinjaman anggota pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo dikarenakan beberapa alasan yaitu transisi dari pandemi menuju endemi Covid-19 membuat para anggota koperasi banyak melakukan transaksi pinjaman untuk menambah modal serta meningkatkan daya guna dari koperasi itu sendiri dimana semakin banyak pinjaman akan membuat pendapatan dalam

koperasi turut mengalami peningkatan. Gambar 6 menunjukkan hasil prediksi pendapatan koperasi mengalami kenaikan. Penyebab terjadinya kenaikan pendapatan pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo dikarenakan beberapa alasan diantaranya semakin meningkat jumlah pinjaman maka akan semakin tinggi pendapatan yang didapatkan oleh koperasi.

SIMPULAN

Prediksi pinjaman anggota periode 2023 pada koperasi wanita bunga teratai desa sidorejo pada masa menuju endemi Covid-19 mengalami penurunan. Sedangkan pendapatan koperasi bunga teratai desa sidorejo periode 2023 pada masa menuju endemi Covid-19 mengalami peningkatan.

KETERBATASAN PENELITIAN

1. Variabel yang digunakan terbatas yaitu pinjaman anggota dan pendapatan.
2. Sampel yang digunakan hanya 3 tahun terakhir karena keterbatasan laporan keuangan yang tersedia.
3. Lingkup penelitian terbatas hanya pada satu koperasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, A., Fauziah, Rakawati, Y., & Ridwan, T. (2020). Analysis of Development of Savings and Loans Unit in the Cooperative of the Republic of Indonesia Prosperous of Cirebon District. *Journal of Sosial Science*, 1(1), 1–7.
- Beni, Sabinus. (2021). *Credit Union* Sebagai Sarana Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. Banyumas: CV. Pena Persada.
- Gustara, H., & Yuniarti, E. (2021). *Memprediksi Perkembangan Pendapatan pada Koperasi KW Dengan Metode Tren Memprediksi Perkembangan Pendapatan pada Koperasi KW Dengan Metode Tren Pendahuluan*. 15(1).
- Handayani, F., Ridwansyah, E., & Asliana, E. (2018). *Analisis perkembangan pendapatan koperasi pada koperasi ths*. 1–14.
- Iqbal, M., & Widiya, L. (2018). Pengaruh Simpanan Pokok Dan Pinjaman Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Kredit Buanan Endah Tahun Periode 2010-2016. *Jurnal Ilmiah Akuntansi (Akurat)*, 9(September-Desember), 65–86.
- Putra G, David & Wayoi E.K.M, Agustino (2022). Ketika pandemi menjadi endemi. Universitas Katolik Soegijapranata.
- Rahmad, Julfahmi. (2017). Pengaruh Simpan Pinjam Terhadap Peningkatan Pendapatan di KSSPS BMT Amanah Ray Setia Budi. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Satriadi, K. R. K., & Dewi, N. W. Y. (2020). Pengendalian Internal Pemberian Kredit Koperasi Kredit Swastiastu Program Studi Akuntansi S1. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha*, 11(3), 509–519.
- Sholihah Uswatun, D. (2014). Pengaruh Pemberian Kredit Dan Partisipasi Anggota Terhadap

Pendapatan Nasabah Koperasi Simpan Pinjam (Ksp) Pratama Surya Makmur Gondang. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*.

Siti Hajar. (2020). Prediksi Pendapatan BMT Khairul Ikhwan Martapura Akibat Terjadinya Wabah COVID-19 Pada Tahun 2020. *Manajemen Pendidikan Al Hadi (JMPD)*.

PENGARUH HARGA JUAL DAN SYARAT KREDIT TERHADAP PENJUALAN KREDIT PT HOME CREDIT INDONESIA CABANG SURABAYA

Shintya Putri Rahmayanti¹, Yuli Kurnia Firdausia², Nurdina³

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Email: shintyafiglia@gmail.com, Yulikurnia@unipasby.ac.id

ABSTRACT

As the economy changes after the pandemic storm in all countries, especially Indonesia, many parties move very quickly, everyone must survive to survive, from national business corporations to small and medium class MSMEs to develop their businesses. The development of the business provides significant benefits for the company or business, which has an impact on increasing company profits. The company's goal is to sell goods to consumers and users both directly and digitally, so it is necessary to carry out effective and efficient sales. Sales usually consist of sales of goods and services, both cash and credit.

Research conducted by Syarial, (2015), shows that the results of his research have a positive and significant effect on purchasing decisions, in this case researchers purchase using credit sales. The rise of credit sales in various regions both online and offline, many people from various walks of life to follow the latest trend. Technological advances have made many digital platforms appear. One that is widely used because of the convenience provided is the sales application. Because of this phenomenon, researchers are interested in examining Credit Sales at PT Home Credit Indonesia Surabaya branch studied through credit prices and credit terms.

The purpose of this thesis is to find out the selling price, credit interest rate affects the credit sales of PT Home Credit Indonesia Surabaya branch, Validity test, reliability test, multiple linear regression statistical test, F test, and t test are used in this influence research, a non-experimental quantitative research method. The results found that credit sales (Y) were influenced by selling price (X1) and credit terms (X2), and both variables were influenced by credit sales (Y) if tested simultaneously.

Keywords: selling price, credit interest, sales credit

PENDAHULUAN

Seiring perubahan ekonomi pasca badai pandemi di semua negara terutama Indonesia membuat banyak pihak bergerak sangat cepat, setiap orang harus bertahan untuk bertahan hidup, mulai korporasi usaha nasional hingga UMKM kelas kecil dan menengah untuk mengembangkan usahanya. Perkembangan usaha tersebut memberikan keuntungan yang signifikan bagi perusahaan atau usaha, yang berdampak pada peningkatan keuntungan perusahaan. Tujuan perusahaan adalah menjual barang kepada konsumen maupun user baik secara langsung maupun digitalisasi, sehingga perlu dilaksanakan penjualan yang efektif dan efisien.

Bagi perusahaan penjualan merupakan hal yang penting karena melalui transaksi baik cash maupun angsuran akan menentukan tingkat pendapatan perusahaan. Terkait dengan pentingnya tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan, maka perusahaan perlu melakukan strategi-strategi agar rencana penjualan yang sudah ditargetkan dapat terealisasi. Sebagaimana jenis penjualan dikerjakan oleh manajeme yakni cash dan angsuran, perusahaan juga perlu melakukan strategi terutama pada penjualan kredit karena penjualan kredit memiliki resiko kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh user atau pelanggan. Disamping penjualan kredit yang perlu kehati-hatian dalam memberikan persetujuan penjualan kredit, bagi perusahaan juga perlu memperhatikan kondisi pesaing dalam menetapkan harga jual serta memperhatikan konsumen atau pelanggan dari sisi kemampuan melakukan pembelian. Terdapat beberapa factor yang perlu diperhatikan perusahaan agar target penjualan kredit dapat terealisasi dan kredit tidak mengalami kemacetan.

Dalam hal harga kredit, perusahaan harus mempertimbangkan dengan strategis agar harga kredit kompetitif jika dibandingkan dengan harga yang ditetapkan oleh pesaing, namun demikian juga penetapan harga kredit juga perlu memperhatikan kondisi daya beli konsumen atau pelanggan. Disamping harga jual, syarat kredit merupakan hal yang penting diperhatikan perusahaan, karena syarat kredit inilah akan menjadi filter direalisasi atau tidak direalisasinya penjualan kredit dengan memperhatikan kondisi dan kemampuan konsumen dalam pembayaran angsuran setelah transaksi penjualan kredit dilakukan. Menentukan syarat kredit juga bukan merupakan hal yang mudah karena disamping sebagai filter agar tidak terjadi kredit macet, syarat kreditpun juga harus menarik bagi konsumen atau pelanggan. Dengan syarat kredit yang tepat maka realisasi penjualan kredit akan tercapai sesuai dengan rencana.

Kajian telah dilakukan oleh Syarial, (2015), kajian harga berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk, dalam hal ini peneliti pembelian dengan menggunakan penjualan kredit. Maraknya penjualan secara kredit di berbagai daerah baik secara langsung maupun secara modern, banyak masyarakat dari berbagai lapisan masyarakat untuk mengikuti trend terbaru tersebut. Pesatnya informasi dan perkembangan membuat banyak *digital platform* bermunculan. Salah satu yang banyak digunakan karena kemudahan yang diberikan yakni ruang penjualan oleh karena fenomena tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti tentang Penjualan Kredit di PT Home Credit Indonesia cabang Surabaya dikaji melalui harga kredit dan syarat kredit.

METODE

Rancangan Penelitian.

Penelitian ini berpendekatan penelitian Non Eksperimen berbentuk korelasi bertujuan untuk mengetahui study pengaruh yaitu dengan mengetahui pengaruh variable Harga Jual (X_1) dan Syarat Kredit (X_2) terhadap Penjualan Kredit (Y) di PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya

Populasi dan Sampel.

Pernyataan Sugiyono (2016) adalah tempat agregat yang terdiri dari hal-hal atau subjek yang memiliki kualitas tertentu yang sedang diperdebatkan oleh para ilmuwan untuk difokuskan dan kemudian menghasilkan kesimpulan. Peserta diskusi ini antara lain PT domestic credit score Indonesia cabang Surabaya periode Oktober 2022 yang berjumlah 100 konsumen. Sesuai dengan teori Sugiyono (2016), peneliti mengambil populasi sebanyak 100 konsumen, dimana populasi tersebut adalah jumlah konsumen yang melakukan transaksi pada bulan Oktober 2022 di PT domestic credit score Indonesia Cabang Surabaya. Menurut Sugiyono (2019) sampel adalah komponen perpindahan penduduk ditinjau dari jumlah dan karakteristiknya. Menurut Sugiyono (2016) ujian imersi adalah prosedur pengujian yang digunakan oleh semua anggota masyarakat umum sebagai penguji. Menurut teori Sugiyono (2016) sampel dalam penelitian ini adalah teknik sampel jenuh, dimana peneliti mengambil seluruh populasi konsumen ponsel PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya.

Teknik Pengambilan Sampel.

Menurut Sugiyono (2016) Teknik pengujian menentukan banyaknya sampel penelitian adalah bermacam-macam strategi pengujian. Saat kajian ini prosedur pengerjaan yang digunakan adalah non probabilitas dengan metode soaked example. Seperti yang ditunjukkan oleh Sugiyono (2016) strategi tes terendam adalah metode pemeriksaan ketika semua orang dari populasi digunakan sebagai pengujian

Sumber dan Jenis Data.

Peneliti memakai jenis Kuantitatif, informasi yang di kerjakan adalah subyek, memiliki arti data tersebut diperoleh dari hasil penyebaran lembar angket (kuesioner) oleh responden secara langsung. Sedangkan, sumber data peneliti yang lain menggunakan data primer dan skunder

bila mana dokumen data tersebut diperoleh atas kuisioner yang telah disebar kepada responden dan data organisasi serta dokumentasi perusahaan.

Instrumen Penelitian.

Instrumen yang dipakai pada variabel ini yaitu lembar kuesioner, yang beruraikan beberapa pernyataan tentang harga jual, Syarat Kredit dan penjualan kredit dengan caranya dengan menjawab pada pernyataan dengan memberikan penilaian ini : Sangat setuju nilainya 5 Setuju nilainya 4, Netral nilainya 3, Tidak setuju nilainya: 2 dan Sangat tidak setuju nilainya: 1

Teknik Analisa Data.

a. Uji Validitas

Alat pengukur yang valid adalah alat pengukur yang dengannya diperoleh statistik yang valid. Efektif artinya alat tersebut dapat mengukur apa yang ingin diukur (Sugiyono, 2019). Tes signifikansi membantu Anda menentukan apakah ada pertanyaan atau pernyataan dalam survei Anda yang harus dihapus atau diganti karena tidak relevan. Uji validitas digunakan untuk mengukur validitas kuesioner. Apakah kuesioner mengukur dengan tepat apa yang ingin Anda ukur? Jika koefisien korelasi antar objek lebih besar dari 0,30 maka alat dianggap berhasil

b. Uji Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2011), reliabilitas adalah sekumpulan indikator yang menunjukkan konsistensi suatu alat ukur dalam mengukur objek yang sama. Instrumen yang andal selalu memberikan hasil yang sama ketika pengukuran yang sama dilakukan beberapa kali. Alfa Cronbach digunakan untuk menentukan keandalan suatu variabel; jika nilainya lebih besar dari 0,6, variabel tersebut dipercaya

c. Uji Asumsi Klasik

Pengujian hipotesis klasik, yang bertujuan untuk mengetahui apakah hasil estimasi regresi benar-benar bermanfaat (Pakpahan, 2013)

Uji asumsi klasik yang sering digunakan, yaitu :

a. Uji Normalitas.

Pengukuran normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan uji statistik Kolmogorov Smirnov (KS), yang terdiri dari hipotesis nol (H_0) untuk informasi yang berdistribusi normal dan hipotesis alternatif (H_A) untuk statistik yang berdistribusi tidak merata. Jika nilai signifikansi hasil uji Kolmogorov-Smirnov kurang dari 0,05 maka data memenuhi hipotesis distribusi harian

b. Uji Multikolinieritas

Uji apakah salah satu versi regresi menemukan korelasi antara variabel bebas (independen). Pengujian dilakukan dengan menggunakan nilai toleransi dan variance inflation factor (VIF) dari hasil yang dianalisis dengan SPSS. Jika nilai toleransi $> 0,10$ atau VIF dan < 10 , menyatakan tidak terdapat kolinearitas (Pakpahan, 2013)).

c. Uji Heterokedastisitas.

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan variansi dari satu observasi ke observasi lainnya dalam model regresi sebagai fungsi dari observasi yang lain (Ghozali, 2018).

d. Uji autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk memeriksa apakah ada korelasi antara kesalahan confounding periode-t dengan kesalahan confounding periode t-1 (sebelumnya) pada versi regresi linier (Ghozali, 2018)

1) nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $> 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_A diterima. Hal ini berarti statistik residual tidak muncul secara acak (sistematis)

2) nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $< 0,05$, maka H_0 diterima dan H_A ditolak. Hal ini berarti informasi residual terjadi secara acak (tidak disengaja)

d. Uji Statistik Regresi Linier Berganda

Tujuan analisis regresi adalah untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) (Danang Sunyoto, 2016). Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, dimana fungsi regresi menentukan besarnya pengaruh antara variabel harga jual, kredit, dan penjualan perusahaan.

e. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai alpha Cronbach digunakan untuk menentukan reliabilitas variabel; nilai yang lebih besar dari 0,6 menunjukkan bahwa variabel tersebut reliabel atau dapat dipercaya.

f. Uji t

Menurut Riyanto dan Hatmawan (2020) Tujuan pengujian hipotesis ini adalah untuk mengetahui interpretasi parameter atau interaksi antara variabel independen dan variabel dependen terhadap variabel dependen. Ini adalah tingkat signifikansi 5% dari tes. Oleh karena itu, uji t ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh masing-masing variabel harga jual kondisi kredit terhadap tingkat penjualan PT domestic credit score Indonesia cabang Surabaya.

g. Uji Simultan (Uji – F)

Tujuan pengujian hipotesis ini adalah untuk menentukan interpretasi parameter, atau pengaruh gabungan dari variabel independen dan dependen terhadap variabel dependen Berikut adalah tingkat signifikansi 5% untuk tes tersebut

1. Nilai F secara signifikan lebih kecil dari 0,05, menunjukkan bahwa variabel independen dan variabel dependen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Fhitung signifikan lebih besar atau sama dengan 0,05 menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan simultan antara variabel dependen antara variabel independen .

HASIL PENELITIAN

a. Profil Responden.

1. Identifikasi berdasarkan jenis kelamin.

Responden Diukur berdasarkan jenis kelamin, mayoritas responden adalah perempuan, 79% lebih banyak dibandingkan laki-laki, yaitu H 21%, termasuk 79 wanita dan 21 pria.

Tabel 1 Jumlah responden berdasarkan gender

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pria	21	21,0	21,0	21,0
wanita	79	79,0	79,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Sumber : Data yang diolah

2. Identifikasi berdasarkan usia.

Berdasarkan usia di dominasi oleh usia 41 tahun dimana 68% atau 68 orang kedua yakni pada usia 26 – 40 tahun yakni sebesar 28% atau 28 orang dan terakhir yakni usia 19 – 25 tahun sebesar 4 orang atau 4%, hal tersebut dikarenakan hp Samsung yg sering diminati yakni pada tipe S21 FE harga Rp 8.999.000,- dan tipe A53 harga Rp 5.499.000,- serta hp merek Iphone yg sering diminati pada tipe iPhone11 dengan harga Rp 7.249.000 dan tipe iPhone 13 dengan harga Rp 13.499.000,-

Tabel 2 responden berdasarkan usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 19-25 tahun	4	4,0	4,0	4,0
26 - 40 tahun	28	28,0	28,0	32,0
41 tahun keatas	68	68,0	68,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Sumber : Data yang diolah

3. Identifikasi Responden berdasarkan pendidikan.

Responden di jenjang sekolah menunjukkan dengan pendidikan SMA sebesar 42% atau 42 orang, pada pendidikan SD dan S1 jumlah responden sebesar 19% atau 19 orang serta pada pendidikan SMP sebanyak 20% atau 20 orang

Tabel 3 Jumlah responden pada jenjang sekolah

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD	19	19,0	19,0	19,0
	SMP	20	20,0	20,0	39,0
	SMA	42	42,0	42,0	81,0
	S1	19	19,0	19,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Sumber : Data yang diolah

b. Pengaruh Harga Jual (X_1) terhadap Penjualan Kredit (Y)

Dengan kata lain, harga adalah jumlah yang ditagih untuk produk atau layanan, atau jumlah Nilai yang ditukar konsumen untuk manfaat produk dan jasa pembelian (Kotler dan Armstrong, 2017) Amirullah & Hardjanto, (2016), Harga adalah definisi produk, titik persimpangan produk penawaran dan permintaan produk. Riset berbasis syariah (2015), harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, Harjati (2015) melakukan penelitian lain berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian, berbasis penelitian Seperti yang sudah dijelaskan, harga jual (X_1) adalah penjualan pulsa(Y) Harga produk handphone yang dijual oleh PT Home Cabang Kredit Indonesia Surabaya, seseorang atau klien potensial tidak Beli sesuai harga yang ditawarkan. Dengan daya beli yang wajar, Mereka juga siap untuk pembelian secara kredit Hipotesis 1 (H_1) Dijawab, harga jual (X_1) berpengaruh terhadap penjualan kredit PT Home (Y) Kredit Indonesia Cabang Surabaya..

c. Pengaruh Syarat Kredit (X_2) terhadap Penjualan Kredit (Y)

Penjualan kredit adalah Kenaikan dana karena penjualan barang atau produksi selama periode tersebut Untuk sementara waktu, itu adalah kegiatan bisnis sehari-hari. Aktivitas Penjualan meliputi penjualan barang atau jasa secara kredit (Mulyadi, 2013) Penjualan kredit adalah penjualan yang dibayar dengan cara dicicil Secara bertahap, dan karenanya pendapatan kredit secara bertahap meningkat (Fahmi, 2015) Kredit Mengacu pada pemberian uang atau membebankan bunga atas pinjaman Disediakan oleh bank kepada pelanggan (Sagita et al 2019) kredit adalah Pemberian uang atau uang kertas dengan persetujuan atau perjanjian Kredit antar bank dengan pihak lain, dengan syarat peminjam wajib Melunasi utang tepat waktu (Oktaria & Fernos, 2019) berdagang Penjualan secara kredit, saat pesanan pelanggan selesai Pengiriman barang atau penyediaan jasa, perusahaan memiliki debitur Pelanggan dari waktu ke waktu (Oktaviani, 2021)

Sebuah studi oleh Rahmawati et al (2017) menunjukkan bahwa profitabilitas dan perputaran aset tidak langsung mempengaruhi profitabilitas Kondisi kredit memfasilitasi pembelian, Meningkatkan pendapatan bisnis. Menurut hasil kondisi pencarian ini Kredit mempengaruhi penjualan kredit, persyaratan kredit tidak sulit Prospek atau Kandidat PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya Pelanggan menunda bahkan membatalkan pembelian secara kredit Hipotesis 2 (H_2) Jangka waktu kredit (X_2) mempengaruhi penjualan kredit PT Home Credit (y') Cabang Surabaya di Indonesia

d. Pengaruh Harga Jual (X_1) dan Syarat Kredit (X_2) Penjualan Kredit (Y)

Jual beli kredit adalah jual beli Pembayaran dilakukan setelah pembeli menerima barang yang dijanjikan Di kedua sisi (Maulana, 2022) Berdasarkan penelitian Syarial (2015), diperoleh hasil Penelitian menunjukkan bahwa harga keputusan pembelian Pada penelitian sebelumnya, harga berpengaruh, Karena menurut hasil penelitian ini adalah harga jual dan jangka waktu pinjaman mempengaruhi penjualan pinjaman Dengan kata lain, pada hipotesis 3 (H_2), harga jual (X_1), dan Jangka waktu kredit (X_2), menanggapi kedua variabel tersebut Juga mempengaruhi penjualan kredit cabang PT Home (y') Kredit Surabaya, Indonesia

Dalam hal ini kredit yang di ajukan oleh konsumen PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya saat pengajuan kredit handphone *smartphone*, dimana harga kredit dan syarat

kredit yang di berikan oleh PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya kepada konsumennya tidak menjadi halangan bagi mereka untuk mengajukan kredit handphone, banyak masyarakat yang mengajukan perkreditan demi mendapatkan handphone dengan tipe terbaru, untuk membantu kegiatan mereka dalam sehari – hari baik tugas kantor, sekolah dan bermedia sosial.

e. Uji Validitas

Tabel 4 Hasil Uji Validitas Harga Jual

No.	Variabel	Harga Jual.		
	Pernyataan	R _{Hitung}	Sig	Ket.
1	Harga hp yang ditawarkan terjangkau untuk kami	0,323**	0,001	Valid
2	Saya setuju dengan harga hp yang ditawarkan	0,483**	0,000	Valid
3	Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas yang didapatkan	0,402**	0,000	Valid
4	Harga hp sesuai dengan harapan saya	0,393**	0,000	Valid
5	Harga hp bervariasi sesuai dengan spesifikasi produk	0,485**	0,000	Valid
6	Penawaran produk mempunyai harga sesuai dengan kemampuan angsuran saya	0,702**	0,000	Valid
7	Harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan di toko lain	0,588**	0,000	Valid
8	Produk yang dijual merupakan jenis hp yang lagi diminati banyak kalangan	0,487**	0,000	Valid
9	Membantu kegiatan bekerja saya	0,615**	0,000	Valid
10	Bisa digunakan sebagai media belajar anak secara online	0,607**	0,000	Valid
11	Sesuai dengan fitur yang kami butuhkan dalam keseharian	0,440**	0,000	Valid
12	Handphoe kekinian membikin saya bangga	0,408**	0,000	Valid

Sumber : Data yang diolah

Pada variabel Harga Jual (X_1) memiliki 3 indikator dengan total pernyataan sebanyak 12 aitem. Dari data tabel di atas, tabel hasil uji validitas variabel Harga Jual (X_1) berdasarkan 3 indikator dengan 12 pernyataan yang di isi oleh responden menunjukkan bahwa setiap pernyataan dinyatakan valid dengan nilai tertinggi yakni R_{Hitung} 0,702 dan terendah di nilai R_{Hitung} 0,323 dengan nilai signifikan sebesar 0,001 dari semua dinyatakan valid karena di atas 0,3

Tabel 5 Perolehan Uji Validitas Syarat Kredit (X_2)

No.	Variabel	Syarat Kredit		
	Pernyataan	R _{Hitung}	Sig	Ket.
1	Saya tidak memiliki tunggakan perbankan	0,752**	0,000	Valid
2	Saya mampu bertanggung jawab atas angsuran yang harus dibayar	0,635**	0,000	Valid
3	Tidak memiliki riwayat angsuran macet	0,693**	0,000	Valid
4	Saya pekerja yang memiliki pendapatan bulanan	0,341**	0,001	Valid
5	Pengusaha yang memiliki pendapatan penjualan	0,357**	0,000	Valid
6	Pedagang harian yang memiliki laba	0,366**	0,000	Valid
7	Saya orang tua yang berusaha membelikan handphone buat anak	0,490**	0,000	Valid
8	Orang tua saya mampu membiayai angsurannya	0,414**	0,000	Valid
9	Pendapatan saya mencukupi untuk melakukan kredit handphone	0,348**	0,000	Valid
10	Untuk laba dagangan saya bisa mengambil kredit hp	0,486**	0,000	Valid
11	Memiliki E-KTP yang masih berlaku	0,348**	0,000	Valid
12	Usia minimal 19 dan maxsimal 65 tahun	0,489**	0,000	Valid
13	Memiliki handphone android lainnya	0,462**	0,000	Valid
14	Syarat Kredit masih terjangkau	0,434**	0,000	Valid
15	Pembiayaan kredit tidak mengganggu kebutuhan keseharian	0,321**	0,001	Valid
16	Nomial angsuran bulanan bisa disesuaikan dengan pendapatan/gaji/laba	0,752**	0,000	Valid

Sumber : Data yang diolah

Perolehan pada pengujian validitas variabel Syarat Kredit (X_2) berdasarkan 5 indikator dengan 16 pernyataan yang di isi oleh responden menunjukkan bahwa setiap pernyataan dinyatakan valid dengan nilai tertinggi yakni R_{Hitung} 0,752 dan terendah di nilai besaran R_{Hitung}

0,321 namun pada pernyataan ke 4 nilai R_{Hitung} menunjukkan angka 0,341 dengan nilai signifikan sebesar 0,001 sisanya nilai signifiknya adalah 0,000 dari semua indikator di variabel Syarat Kredit (X_2) dinyatakan valid karena di atas 0,3

Tabel 6 Perolehan Uji Validitas Penjualan Kredit (Y)

No.	Variabel	Penjualan Kredit		
	Pernyataan	R_{Hitung}	Sig	Ket.
1	Ada pilihan periode angsuran kredit	0,404**	0,000	Valid
2	Penawaran periode sesuai dengan kemampuan pribadi	0,570**	0,000	Valid
3	Warga Negara Indonesia	0,673**	0,000	Valid
4	Berdomisili sesuai dengan E-KTP	0,570**	0,000	Valid
5	Tidak terlibat masalah perkreditan hp sebelumnya	0,616**	0,000	Valid
6	Pembayaran Transfer ke Bank yang ditujuh	0,697**	0,000	Valid
7	Pembayaran Datang ke toko	0,582**	0,000	Valid
8	Tidak melakukan telat angsuran	0,570**	0,000	Valid
9	Siap dihubungi dan di datangi jika terlambat angsuran	0,561**	0,000	Valid
10	Diskon pada ulang tahun toko	0,581**	0,000	Valid
11	Diskon diberikan jika melakukan pelunasan lebih cepat	0,567**	0,000	Valid
12	Diskon jika melakukan pengajuan kredit berulang	0,463**	0,000	Valid
13	Diskon asesoris hp	0,592**	0,000	Valid
14	Diskon potongan harga saat moment tertentu	0,550**	0,000	Valid

Sumber: Data yang di olah

Sesuai data tabel di atas, diperoleh hasil uji validitas variabel Penjualan Kredit (Y) berdasarkan 4 indikator dengan 14 pernyataan yang di isi oleh responden menunjukkan bahwa setiap pernyataan dinyatakan valid dengan nilai tertinggi yakni R_{Hitung} 0,697 dan terendah di nilai R_{Hitung} 0,404 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 dari semua indikator di variabel Penjualan Kredit (Y) dinyatakan valid karena di atas 0,3

f. Uji Reliabilitas

Tabel 7 Perolehan Uji Reliabilitas Harga Jual (X_1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,718	12

Sumber: Data yang di olah

Tabel 8 Perolehan Uji Reliabilitas Syarat Kredit (X_2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,774	16

Tabel 9 Perolehan Uji Reliabilitas Penjualan Kredit (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0,842	14

Sumber: Data yang di olah

nilai Cronbach's Alpha yang terlihat pada ketiga variabel tersebut menunjukkan angka rata - rata diatas 0,700 dengan nilai N sebanyak 12,14 dan 16 pernyataan maka dinyatakan Reabel.

g. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

hasil data output nilai sig 0,159 > 0,05 maka berdistribusi normal, maka bisa di lanjutkan pada pengujianx

Tabel 10 Hasil Uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	7,16922960
Most Extreme Differences	Absolute	0,076
	Positive	0,044
	Negative	-0,076
Test Statistic		0,076
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,159 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Output hasil SPSS

2. Uji Multikolinieritas

Berdasarkan hasil pengujian di atas menunjukkan nilai tolerance Harga Jual (X1) dan Kredit sebesar 0,937 artinya lebih besar dari 0,10 dan VIF yakni 1,067 maka nilai VIF < 10 artinya tidak terjadi multikolinieritas.

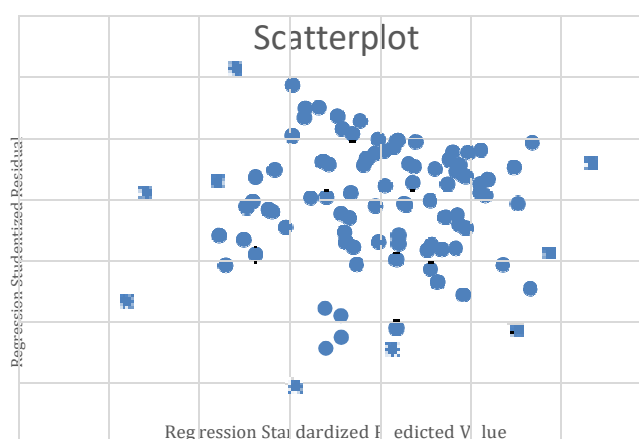
Tabel 11 Uji Multikolinieritas

Model		Collinearity Statistics Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Harga Jual	0,937	1,067
	Syarat Kredit	0,937	1,067

a. Dependent Variable: Penjualan Kredit

Sumber: Output hasil SPSS

3. Uji Heterokedastisitas



Gambar 4.2 Uji Heterokedastisitas Scatterplot

Sumber: Output hasil SPSS

Dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut

Maka bisa disimpulkan dari hasil output uji di atas menunjukkan tidak terjadi heteroskedastisitas dikarenakan tidak terjadi pola atau tidak menggambarkan titik-titik yang ada.

4. Uji autokorelasi

Tabel 4.12 Hasil Uji autokorelasi

Unstandardized Residual	
Test Value ^a	0,85934
Cases < Test Value	50
Cases >= Test Value	50
Total Cases	100
Number of Runs	53
Z	0,402
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,688

a. Median

Sumber: hasil output SPSS

Output autokorelasi di atas bisa dilihat nilai Asymp sig 0,688 maka Asymp nilai Sig > dari 0,05 maka tidak mengalami gejala autokorelasi

h. Uji Statistik Regresi Linier Berganda

Tabel 10 Hasil Uji Statistik Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	5,271	5,976	
	Harga Jual	0,584	0,113	0,430
	Syarat Kredit	0,345	0,083	0,342

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data yang di olah

Interpretasi dari regresi diatas adalah sebagai berikut:

- 1) Konstanta (a) semua variabel bebas mempunyai nilai nol (0) sehingga variabel independent (Harga Jual dan Syarat Kredit) sebesar 0,882
- 2) Nilai koefisien Harga Jual (X_1) sebesar 5,193 bertanda positif, hal ini mengandung arti bahwa setiap satu satuan Variabel Harga Jual (X_1) naik maka variabel Penjualan Kredit (Y) akan akan naik sebesar 5,193.
- 3) Nilai koefisien Syarat Kredit (X_2) sebesar 4,130 dan bertanda Positif, ini menunjukkan bahwa mengandung arti setiap kenaikan syarat Kredit (X_2) satu satuan maka variabel Penjualan Kredit (Y) akan naik sebesar 4,130

i. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 11 Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,613 ^a	0,376	0,363	7,24276

a. Predictors: (Constant), x2, x1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data yang di olah

Pada uraian hasil pengujian di atas bisa dilihat hasilnya yakni *R Square* sebesar 0,376 maka hasilnya dijadikan prosentase yakni menjadi 37% artinya variabel Harga Jual (X_1) dan Syarat Kredit (X_2) mempunyai pengaruh 37% terhadap Variabel Penjualan Kredit (Y) sisanya yakni faktor eksternal lain yang tidak diteliti.

j. Uji F

Tabel 12 Hasil Uji F

	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3064,603	2	1532,301	29,210	,000 ^b
	Residual	5088,387	97	52,458		
	Total	8152,990	99			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), x2, x1

Sumber: Data yang di olah

Berdasarkan hasil spss terlihat dari pengujian Simultan Harga Jual dan Syarat Kredit terhadap Penjualan Kredit:

- Sig < nilai probabilitasmaka H_0 ditolak H_1 diterima sehingga Harga Jual & Syarat Kredit secara simultan berpengaruh signifikan pada Penjualan Kredit.
- $F_{hitung} 29,210 > F_{tabel}$ sebesar 2,31 maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

k. Uji t

Tabel 13 Perolehan Uji t

	Model	t	Sig.
1	(Constant)	0,882	0,380
	Harga Jual	5,193	0,000
	Syarat Kredit	4,130	0,000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data yang di olah

Interpretasi dari regresi diatas adalah sebagai berikut:

- Harga jual (X_1) sig 0,000 > nilai probabilitas 0,05, maka H_1 diterima dan H_0 ditolak, yang menunjukkan bahwa harga jual memiliki berpengaruh terhadap penjualan kredit. Nilai t positif menunjukkan bahwa Harga Jual & Penjualan Kredit memiliki hubungan yang searah atau bergerak searah.
- Syarat Kredit (X_2) terhadap penjualan kredit (Y) pada tabel di atas memiliki nilai sig 0,000, atau nilai 0,000 0,05 maka H_1 diterima dan H_0 ditolak, sehingga dinyatakan Kredit Penjualan (Y) dipengaruhi oleh Variabel Syarat Kredit (X_2). Tanda t positif menunjukkan bahwa hubungan antara variabel Penjualan Kredit (Y) dengan variabel Syarat Kredit (X_2) adalah searah.

KESIMPULAN

- Harga Jual (X_1) mempunyai pengaruh signifikan pada Penjualan Kredit (Y) artinya semakin terjangkau harga jual maka penjualan kredit handphone yang ditawarkan kepada masyarakat maka handphone yang dipasarkan akan mudah diserap/terjual.
- Syarat Kredit (X_2) memiliki pengaruh signifikan terhadap Penjualan Kredit (Y) artinya Syarat Kredit yang dibebankan oleh konsumen membuat pertimbangan konsumen untuk mengambil handphone di PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya, sebab konsumen tidak ingin terbebani dalam pengangsuran.
- Harga Jual (X_1) dan Syarat Kredit (X_2) diuji serentak (simultan) berpengaruh secara signifikan pada Penjualan Kredit (Y), artinya semua variabel tersebut bila disatukan maka akan menaikkan penjualan yang dilakukan oleh karyawan PT Home Credit Indonesia Cabang Surabaya.

IMPLIKASI

- Untuk Akademisi.

Menambah lagi jumlah aitem yang diteliti agar lebih mendetail dalam penelitian agar informasi yang di dapat lebih baik lagi.

2. Pengusaha

- a. Perlu adanya diskon secara berkala untuk menaikkan penjualan, agar calon pelanggan makin tertarik melakukan pengajuan kredit handphone
- b. Diberikan pelayanan jemput bola kepada calon nasabah tidak terpaku harus berada di toko atau di lokasi cabang.

3. Masyarakat

Untuk lebih teliti kembali kebutuhan handphone untuk keseharian, pekerjaan atau pendidikan agar tidak menjadi beban dalam melakukan pengajuan kredit.

KETERBATASAN PENELITIAN

Penelitian ini mempunyai keterbatasan yang bisa di koreksi dengan melakukan penelitian lebih lanjut, seperti berikut ini:

- a. Keterbatasan pada jumlah variables, adanya kekurangan saat penjelasan data yang diambil namun belum tentu sepenuhnya terambil dan dikelolah dalam penelitian yang telah dilakukan.
- b. Jawaban pernyataan kuesioner dari responden terkadang kurang menunjukkan keadaan yang sebenarnya terjadi atau tidak berdasarkan apa yang pernah dialami oleh responden, menjadikan kekurangan peneliti dalam menerjemahkannya.
- c. Dalam pengerjaan skripsi terbatasnya waktu penelitian sehingga, peneliti merasa kurang maksimal untuk lebih menjelaskan dan menjabarkan bagaimana observasi yang telah dilakukan dengan semua pedoman atau jurnal sesuai dengan prosedur ilmiah.