



# JOURNAL OF Economic Management & Business

<b>Analisis Pengaruh Budaya Perusahaan (Corporate Culture) Terhadap Kinerja Karyawan</b> <i>Studi Kasus pada Karyawan Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe</i> Adnan	271
<b>Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Devisa dan Bank Non Devisa di Indonesia</b> Husaini, Anwar Puteh dan Mardiana	287
<b>Analisis Determinan Kelangsungan Hidup Usaha Sektor Informal</b> <i>Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe</i> Ikramuddin dan Wahyuddin	299
<b>Kesuksesan Wirausahawan Mahasiswa</b> Naoval Bachri dan Amru Usman	309
<b>Pengaruh Modal Kerja dan Pengalaman Usaha terhadap Keuntungan Pengusaha Warung Kopi di Kota Lhokseumawe</b> N a z i r	319
<b>Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Sabun Mandi Lifebuoy Di Kota Lhokseumawe</b> T. Edyansyah	329
<b>Faktor Keberhasilan Kritis, Enterprise Resource Planning System, Management Control System Formal dan Kinerja</b> Tubagus Ismail	347
<b>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Wirausaha Wanita</b> Y a n i t a	365
<b>Pengaruh Kejahatan Korupsi Terhadap Perekonomian Indonesia</b> Yul Bahri	379
<b>Produktivitas Tenaga Kerja dan Variabel yang Mempengaruhinya Terhadap Industri Kecil di Kota Banda Aceh</b> Y u r i n a	387



**Diterbitkan Oleh :**

Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh

**Dewan Penasehat/Advisory Board**

Rektor Universitas Malikussaleh

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh

**Ketua Penyunting/ Chief Editor**

Wahyuddin (Chief)

**Pengelola Penyunting/Managing Editor**

Khairil Anwar (Chief)

Iswadi, Anwar Puteh, Ichsan, Ghazali Syamni,

Damanhur, Naufal Bachri, Husaini, Yulbahri

**Penasehat Editorial dan Dewan Redaksi/**

**Editorial Advisory and Review Board**

Prof. A. Hadi Arifin (Unimal), Jullimursyida, Ph.D (Unimal),

Adi Afif Zakaria, Ph.D (UI), Zafri Ananto Husodo, Ph.D (UI),

Fachruzzaman (UNIB), Erlina, Ph.D (USU), Muhammad Nasir, Ph.D (USK),

Sofyan Syahnur, Ph.D (USK), Tafdil Husni, Ph.D (UNAND),

Jeliteng Pribadi, MA (USK),

**Sirkulasi & Secretary :**

Kusnandar Zainuddin, Fuadi, Karmila, Ismail

---

**Kantor Penyunting/Editorial Office**

Kampus Bukit Indah P.O. Box. 141 Lhokseumawe Telp. (0645) 7014461 Fax. (0645) 56941

E-mail : [emabis@fe-unimal.org](mailto:emabis@fe-unimal.org) - Homepage: [www.fe-unimal.org/jurnal/emabis](http://www.fe-unimal.org/jurnal/emabis)

---

Jurnal E-Mabis Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh diterbitkan sejak tahun 2000 sesuai dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Malikussaleh nomor SK. No.34/UM.H/KP/2000

---

Jurnal E-Mabis diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh Lhokseumawe,  
Dekan : Wahyuddin, Pembantu Dekan I : Khairil Anwar, Pembantu Dekan II: Iswadi,  
Pembantu Dekan III : Anwar Puteh, Pembantu Dekan IV : Ichsan

---

Jurnal E-Mabis terbit 4 kali setahun pada bulan Januari, April, Juli, dan Oktober.

ISSN : 1412-968X. keputusan terbit 4 kali setahun mulai Edisi Vol.13 Nomor: 1, Januari 2012

# Daftar Isi

<b>Analisis Pengaruh Budaya Perusahaan (Corporate Culture) Terhadap Kinerja Karyawan</b> <i>Studi Kasus pada Karyawan Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe</i> Adnan	271
<b>Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Devisa dan Bank Non Devisa di Indonesia</b> Husaini, Anwar Puteh dan Mardiana	287
<b>Analisis Determinan Kelangsungan Hidup Usaha Sektor Informal</b> <i>Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe</i> Ikramuddin dan Wahyuddin	299
<b>Kesuksesan Wirausahawan Mahasiswa</b> Naoval Bachri dan Amru Usman	309
<b>Pengaruh Modal Kerja dan Pengalaman Usaha terhadap Keuntungan Pengusaha Warung Kopi di Kota Lhokseumawe</b> N a z i r	319
<b>Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Sabun Mandi Lifebuoy Di Kota Lhokseumawe</b> T. Edyansyah	329
<b>Faktor Keberhasilan Kritis, Enterprise Resource Planning System, Management Control System Formal dan Kinerja</b> Tubagus Ismail	347
<b>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Wirausaha Wanita</b> Y a n i t a	365
<b>Pengaruh Kejahatan Korupsi Terhadap Perekonomian Indonesia</b> Yul Bahri	379
<b>Produktivitas Tenaga Kerja dan Variabel yang Mempengaruhinya Terhadap Industri Kecil di Kota Banda Aceh</b> Y u r i n a	387



## **ANALISIS PENGARUH BUDAYA PERUSAHAAN (CORPORATE CULTURE) TERHADAP KINERJA KARYAWAN**

*Studi Kasus pada Karyawan Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe*

**ADNAN**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

Purpose of this study was to determine and analyze the influence of corporate culture on the improvement of employee performance. The method used is a linear regression that the author collects data which obtained directly from the object, the Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe. And a technique of data collection conducted by researcher is the observation and direct interviews and collects data from the archives - corporate records and of writing - writing about the company. Sampling is a method of census taken by the number of 25 respondents. To analyze the data the authors use the method of multiple regression analysis which is aided by a computer program SPSS for Windows version 16.0. Final results showed the following equation:  $Y = 564 + 0.343 X_1 + 0.051 X_2 + 0.475 X_3 + e$ , correlation coefficient (R) is 0.788 or 77.8%. It shows that corporate culture has a strong relationship with the employee's performance. Values obtained for the coefficient of determination is 0.594 this indicates that the variables of corporate culture is simultaneously influencing as big as 59.4 % the performance of employees while the remaining 40.6% is explained by other variables which is not examined in this study and the  $F_{\text{statistic}} > F_{\text{tabel}}$ . Value of  $F_{\text{tabel}}$  with 95% conviction level or  $\alpha = 0.05$  as big as 2.53 while  $F_{\text{statistic}}$  as big as 22.989. This means that value of  $F_{\text{statistic}} > F_{\text{tabel}}$ . So that corporate culture is influencing employee performance of Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe. Partial test (t) variable conviction ( $X_1$ ) of 2.792 bigger than t table value, the variable conviction ( $X_2$ ) for 0.452 is smaller than the value of table t of 2.018 and the variable values ( $X_3$ ) with a value of 3.717 while the value t tables of 2.018 and the results can be seen that the variable values of corporate culture is the most dominant variables affecting the performance of employees. Financial institutions Baitul Qiradh are expected to be able to always pay attention and continue to enhance the values of corporate culture so that the employee's performance in delivering services / products to the client or the customer will continue to rise and the effect on employee performance improvement.

**Keywords:** *confidence, hope, values, performance*

## LATAR BELAKANG

Fungsi ideal dari pelaksanaan tugas karyawan dalam unit kerja adalah fungsi pelayanan, maka orientasi manajemen harus berfokus pada pelanggan. Bukan tidak mungkin pelanggan memperoleh citra yang buruk tentang lembaga/organisasi disebabkan oleh pekerjaan pelayanan oleh karyawan yang tidak memuaskan. Untuk menghindari hal ini perusahaan perlu fokus pada peningkatan kinerja karyawan. Karena tidak mungkin terjadi fokus pada pelanggan tanpa didahului oleh fokus pada karyawan. Untuk meningkatkan kinerja individual karyawan, ada beberapa hal yang mempengaruhinya antara lain faktor motivasi dan gaya kepemimpinan di perusahaan tersebut.

Karyawan dan perusahaan merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan. Karyawan memegang peran utama dalam menjalankan roda kehidupan perusahaan. Apabila karyawan memiliki produktivitas dan motivasi kerja yang tinggi, maka laju roda pun akan berjalan kencang, yang akhirnya akan menghasilkan kinerja dan pencapaian yang baik bagi perusahaan. Untuk meningkatkan motivasi kerja diperlukan seorang pemimpin yang mampu mendorong kinerja karyawan untuk bekerja dengan sebaik-baiknya. Rangsangan atau dorongan tersebut bersifat interdanekstern serta harus dapat dirasakan manfaatnya yaitu dapat merubah sikap karyawan dalam pelaksanaan tugasnya sehingga dapat dicapai hasil yang maksimal.

Menghadapi kondisi di atas perusahaan harus melakukan perubahan yang mendasar yang mencakup nilai-nilai budaya perusahaan, sistem, dan struktur. Nilai-nilai yang menjadi penopang budaya ini terbentuk melalui perjalanan historis perusahaan, karena nilai-nilai inilah yang diyakini sebagai kunci sukses perusahaan. Seiring dengan perubahan zaman telah berubah, situasi menjadi kompetitif dan menuntut kompetisi menjadi nilai penentu

kesuksesan perusahaan, maka budaya perusahaan pun mesti berubah. Dengan melakukan penghargaan terhadap kinerja individual.

Untuk menanamkan dan memperkuat budaya perusahaan adalah menyusun desain dan struktur organisasi, menyusun prosedur dan sistem organisasi, mendesain ruang fisik dan bangunan kantor, menanamkan sejarah, legenda, mitos dan kejadian-kejadian tertentu, orang-orang penting serta pernyataan formal menyangkut filosofi organisasi. Budaya perusahaan yang ada akan mengacu pada rumusan keyakinan (belief), nilai-nilai (value), dan cara belajar dari pengalaman yang dibangun sepanjang sejarah organisasi dan dimanifestasikan dalam tiap pengaturan materi dan perilaku tiap anggota organisasi tersebut atau "nilai-nilai yang menjadi pegangan sumber daya manusia dalam menjalankan kewajibannya dan juga perilakunya dalam organisasi.

Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (KOSPINSYAH) Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe merupakan dasar sebuah koperasi yang didirikan oleh sejumlah pekerja sosial yang mengabdikan diri untuk meningkatkan kondisi ekonomi keluarga warga Aceh, khususnya wanita Aceh agar mereka bisa memenuhi kebutuhan anak-anak mereka, memutuskan untuk mendirikan Afdhal, sebuah koperasi masyarakat, untuk memberi layanan keuangan bermutu bagi orang-orang yang pada umumnya tidak memiliki akses kelayanan keuangan dari lembaga keuangan resmi. Program ini mengharuskan agar peminjam membentuk kelompok solidaritas sendiri untuk mendapatkan pinjaman. Tiap anggota kelompok menjamin pinjaman anggota lainnya dalam kelompok dan tidak dibutuhkan jaminan.

Sebagai lembaga simpan pinjam yang terus berbenah menyadari hal ini dengan baik. Kondisi operasional Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (KOSPINSYAH) Baitul Qiradh Afdhal dengan hari kerja selama 22 hari dalam sebulan. Sebahagian besar

Tabel 1  
Jumlah Nasabah

No.	Kantor	Jumlah
1.	Kota Lhokseumawe	2.240
2.	Kab. Lhok Sukon	1.196
3.	Kab. Bireuen – Matang Geulumpang Dua	1.496
	Total Nasabah	4.932

Sumber: Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe 2011

karyawan yang berada di kota Lhokseumawe berkerja full 22 hari. Kondisi terkini dari jumlah nasabah di tiga kantor lhokseumawe, Lhok Sukon dan Matang Geulumpang Dua per februari 2011 adalah 4932 orang.

Tingkat perputaran karyawan dengan kondisi untuk posisi manager mengalami pergantian satu kali sejak berdirinya perusahaan. Perputaran Kasir dilakukan satu kali. Untuk karyawan operasional ada 4 (empat) orang karyawan lapangan yang mengundurkan diri (resign) dan jumlah karyawan yang baru untuk berbagai posisi direkrut sebanyak 8 (delapan) orang dengan berbagai posisi. Perusahaan mulai melakukan pembentukan karakter karyawan melalui nilai-nilai (budaya) organisasi yang dianut, yang pada saatnya akan menentukan kinerja kerja karyawannya. Berdasarkan fenomena dan latar belakang diatas maka yang menjadi rumusan masalah adalah : Bagaimana Pengaruh Budaya Perusahaan yang terdiri dari variabel keyakinan, harapan dan nilai-nilai terhadap Kinerja Karyawan dan Variabel manakah dari variabel budaya perusahaan yang berpengaruh paling dominan terhadap kinerja karyawan pada Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe?

### TINJAUAN TEORITIS

Budaya (*culture*) dalam pengertian luas, atau jika disesuaikan dengan konteks budaya perusahaan (*corporate culture*) memang merupakan tema dasar yang tak akan lekang dimakan waktu. Lebih spesifik lagi, jika dikaitkan dengan permasalahan mendasar berbagai organisasi di Indonesia, *corporate culture* menjadi sebuah dimensi yang tak dapat ditunda dan ditawar lagi

urgensi kebutuhannya. Sejak berdirinya organisasi, secara sadar atau tidak pendiri-pendiri telah meletakkan dasar bagi organisasinya. Budaya perusahaan mewakili persepsi umum yang dimiliki oleh anggota perusahaan. Keadaan ini terbentuk jelas bila didefinisikan sebagai suatu sistem bersama.

Budaya perusahaan merupakan nilai, kepercayaan, sikap dan prilaku yang dipegang anggota, dikemukakan oleh Mc Kenna dan Beech (2000:18). "Budaya perusahaan adalah suatu sistem nilai-nilai, yang dirasakan maknanya oleh seluruh orang dalam organisasi. Selain dipahami, seluruh jajaran menyakini sistem-sistem nilai tersebut sebagai landasan gerak organisasi" (Robins (2003:525). Dari pengertian ini dapat disimpulkan bahwa budaya perusahaan adalah suatu sistem nilai-nilai yang menjadi kebiasaan, sikap dan perilaku anggota dari suatu perusahaan tertentu dan menjadi landasan gerak perusahaan.

Menurut Djokosantoso (2003:21) "Budaya perusahaan adalah sistem nilai-nilai yang diyakini oleh semua anggota organisasi dan yang dipelajari, diterapkan, serta dikembangkan secara berkesinambungan, berfungsi sebagai sistem paket, dan dapat dijadikan acuan berperilaku dalam organisasi untuk menciptakan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan".

Budaya perusahaan adalah sekumpulan keyakinan, harapan dan nilai-nilai yang dipelajari dan dibagikan oleh anggota-anggota organisasi dan disampaikan dari satu generasi ke generasi berikutnya. (David & Thomas: 2003). Budaya perusahaan memenuhi beberapa fungsi penting dalam sebuah organisasi :

1. Budaya memberikan nuansa identitas

bagi karyawan

2. Budaya membantu menimbulkan komitmen karyawan terhadap sesuatu yang lebih besar dari pada mereka sendiri
3. Budaya menambah stabilitas perusahaan sebagai suatu sistem sosial
4. Budaya adalah sebagai kerangka referensi bagi karyawan agar digunakan untuk menerima berbagai kegiatan organisasional dan juga sebagai pedoman bagi perilaku yang tepat.

Menurut Veithzal Rivai (2005:430), budaya perusahaan memiliki sejumlah fungsi bagi berjalannya perusahaan itu sendiri yaitu adalah:

1. Budaya mempunyai suatu peran menetapkan tapal batas, artinya budaya menciptakan perbedaan yang jelas antara suatu organisasi dengan organisasi yang lain.
2. Budaya memberikan identitas bagi anggota organisasi.
3. budaya mempermudah timbulnya komitmen yang lebih luas dari pada kepentingan individu.
4. Budaya itu meningkatkan kemantapan sistem sosial.
5. Budaya sebagai mekanisme pembuat makna dan kendali yang memandu serta membentuk sikap dan perilaku karyawan.

Setiap organisasi atau bahkan setiap bagian dalam suatu organisasi menunjukkan simbol dan ritual yang berbeda karena didalamnya terdiri dari berbagai individu dengan dengan latar belakang dan pengalaman yang beragam. Hofstede (1993) menyebutkan adanya 6 (enam) dimensi budaya perusahaan yang dapat ditemukan pada berbagai organisasi, yaitu :

- a. *Process-oriented versus results-oriented*; Organisasi dengan budaya berorientasi pada proses ditandai dengan karyawan yang bekerja di dalamnya cenderung memusatkan perhatian pada proses

kegiatan dan bukan pada pencapaian hasil, menghindari resiko, tidak berusaha dengan keras, dan berpendapat bahwa setiap hari esok yang akan dialaminya bermakna sama dengan hari-hari sebelumnya tanpa perubahan tantangan.

- b. *Parochial versus professional*; Pengenalan terhadap organisasi yang berbudaya parokhial dapat ditentukan melalui perasaan karyawan dalam hal ikut memiliki organisasi (*employee's belonging to the organization*).
- c. *Open system versus closed system*; Karyawan dalam organisasi dengan sistem terbuka merasa bahwa organisasi dan semua karyawannya bersikap terbuka dan mau menerima terhadap hadirnya pendatang/ pegawai baru dan pihak-pihak eksternal lainnya, semua pihak merasa ada kesesuaian dengan nilai-nilai organisasi, serta karyawan baru tidak memerlukan waktu yang lama untuk menyesuaikan diri dengan organisasi.
- d. *Tight control versus loose control*; Pengendalian yang ketat ditunjukkan dengan adanya kesadaran setiap individu terhadap pentingnya makna efisiensi (*cost-conscious*), cenderung tepat waktu dalam pekerjaan dan penyelesaiannya, dan setiap karyawan bersikap serius tentang organisasi dan pekerjaannya.
- e. *Pragmatic versus normative emphasis towards clients*; Organisasi dengan budaya pragmatis memiliki ciri khusus yaitu terdapat penekanan utama pada pemenuhan kebutuhan pelanggan dimana hasil yang dicapai merupakan pertimbangan yang lebih penting daripada sekedar suatu pelaksanaan prosedur yang benar.

Kinerja adalah tingkat pencapaian hasil atas pelaksanaan tugas tertentu. Kinerja perusahaan adalah tingkat pencapaian hasil dalam rangka mewujudkan tujuan perusahaan. Manajemen kinerja adalah keseluruhan kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan kinerja perusahaan atau



organisasi, termasuk kinerja masing-masing individu dan kelompok kerja di perusahaan tersebut. Kinerja individu, kinerja kelompok dan kinerja perusahaan dipengaruhi oleh banyak factor internal dan eksternal organisasi.

Kinerja karyawan atau performance dapat didefinisikan oleh Bernardin et.al.(1995:470-1) dalam Williams (1998:75) yaitu:

*"Performace is defined as: The record of outcomes produced on a specified job function or activity during a specified time period. ...Performace on the job as whole would be equal to the sum (or avarage) of performance on the critical or esential job functions. The functions have to do with the work which is performed and not with the characteristis of the person performing."*

Komponen kinerja menurut Campbell et. Al. (1993:46-8) dalam Williams (1998:98) terdiri dari 8 komponen yaitu:

1. Kemampuan mengerjakan pekerjaan khusus
2. Kemampuan mengerjakan pekerjaan yang tidak khusus.
3. Kemampuan menulis dan komunikasi oral.
4. Kemampuan mendemonstrasikan
5. Mempertahankan disiplin personal
6. Kinerja dalam memfasilitasi kelompok atau tim.
7. Kepemimpinan /supervisi.
8. Manajemen /administrasi.

## METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di pada Kantor Kospinskyah Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe dengan objek penelitian adalah para karyawan Baitul Afdhal Lhokseumawe.

Menurut Nazir (2000:271) "Populasi adalah kumpulan dari individu dengan kualitas ciri yang telah ditetapkan, Anggota populasi disebut elemen populasi, masalah populasi timbul terutama pada penelitian opini yang menggunakan metode survey sebagai teknik pengumpulan data. Populasi

dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang bekerja pada Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe yang berjumlah 46 orang karyawan yang kesemuanya dijadikan sebagai responden penelitian (metode sensus).

Untuk pengumpulan data dalam rangka mempersiapkan penulisan ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah: Field research (riset lapangan) dengan cara wawancara dan penyebaran kuesioner kepada para responden.

Metode yang digunakan untuk melakukan pengolahan data adalah menggunakan regresi linier berganda yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas (budaya perusahaan) terhadap variabel terikat(kinerja).

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

Dimana:

Y = Kinerja Karyawan (variabel terikat)

X1 = Keyakinan

X2 = Harapan

X3 = Nilai - nilai

b1...b3 = Parameter yang dicari

e<sub>i</sub> = Error term

Uji validitas adalah digunakan untuk mengukur sahny kuisisioner atau valid tidaknya suatu kuesioner. Menurut Ghozali (2005:41), dasar pengambilan keputusan valid atau tidaknya butir pertanyaan adalah: Jika r hasil positif serta r hasil > r tabel, maka valid serta jika r hasil tidak positif serta r hasil < r tabel, maka tidak valid. Untuk menilai kehandalan kuesioner yang digunakan, maka dalam penelitian ini digunakan uji reliabilitas berdasarkan *Conbrach Alpha* ( $\alpha$ ) menurut Nunnaly dalam Ghozali (2005:42) bahwa koefisien yang dapat diterima di atas 0,60.

Uji normalitas adalah uji yang bertujuan untuk mengetahui apakah dalam test satu sampel berpasangan (*paired sampel ttest*) memiliki distribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui model regresi yang baik

yaitu apabila variabel-variabel yang diteliti mempunyai distribusi normal atau mendekati normal. Uji Multikolinieritas data bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Uji Multikolinearitas dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF) dari hasil analisis dengan menggunakan SPSS. Apabila nilai *tolerance value* lebih tinggi daripada 0,10 atau VIF lebih kecil daripada 10 maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas (Santoso, 2005 : 206). Uji heteroskedastisitas adalah uji yang bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dan residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan uji Glejser, yang dilakukan dengan meregresikan nilai absolut residual yang diperoleh dari model regresi sebagai variabel dependen terhadap semua variabel independen dalam model regresi. Apabila nilai koefisien regresi dari masing-masing variabel bebas dalam model regresi ini tidak signifikan secara statistik, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas (Santoso, 2005 : 207).

#### HASIL-HASIL PENELITIAN

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin seperti terlihat dalam Tabel 2, memperlihatkan jenis kelamin laki-laki berjumlah 18 orang atau 39.1% responden, sedangkan jenis kelamin perempuan 28 orang responden atau 60.9% dari 46 orang responden.

Kemudian karakteristik responden berdasarkan usia dapat seperti terlihat pada Tabel 3 diketahui bahwa responden yang berusia kurang dari 20 sebanyak 1 orang responden atau 2.2%. Responden yang berusia dari 21 sampai dengan 30 tahun sebanyak 40 orang responden atau 87%

sedangkan responden yang berusia antara 31 sampai dengan 40 tahun adalah sebanyak 5 orang responden atau 10.9%.

Berdasarkan Status Perkawinan diketahui bahwa responden dengan status belum kawin sebanyak 26 sedangkan status kawin sebanyak 20 orang responden atau sebesar 43.5%.

Pada Tabel 5 bahwa tingkat pendidikan dari responden didominasi oleh yang berpendidikan Sarjana yaitu sebanyak 22 atau 47.8%, sementara tamatan SLTA sebanyak 13 atau 28.3% dan tamatan Diploma sebanyak 11 responden (23.9%).

Dari Tabel 6 ditunjukkan tingkat pendapatan dari responden didominasi oleh responden dengan tingkat pendapatan dari Rp. 1.000.000 sampai dengan Rp.1.599.999,- yang berjumlah 34 responden atau 73.9%, sementara dengan pendapatan Rp. 1.600.000 - Rp. 1.999.999 dan diatas Rp. 2.000.000 masing-masing sebanyak 11 dan 1 atau 23.9% dan 2.2%.

Variabel keyakinan dari budaya perusahaan merupakan faktor yang memberikan salah satu pengaruh bagi kinerja karyawan dalam suatu organisasi. Keyakinan adalah Asumsi kepercayaan yang terdapat dalam perusahaan atas kapabilitas kemampuan, pengetahuan dan reputasi yang terpercaya bagi anggota organisasi dan disampaikan dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Dari Tabel 7 bisa dijelaskan bahwa tanggapan responden terhadap variabel keyakinan dengan indikator Baitul Qiradh memiliki karyawan yang berpengetahuan luas dan berpengalaman adalah sebagai berikut : yang menjawab sangat setuju 12 ( 26.1 %), setuju 29 (63.09 %) dan kurang setuju sebesar 5 (10.9%). indikator Baitul qiradh memiliki reputasi yang baik sebagai lembaga keuangan dimata masyarakat adalah sebanyak 14 (30, 4 %) responden menjawab sangat setuju, 28 (60.9 %), setuju, 4 (8.7) responden menjawab kurang setuju. Indikator Baitul Qiradh sebagai lembaga keuangan yang telah yang

Tabel 2  
Pembagian Responden Menurut Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	18	39.1	39.1	39.1
perempuan	28	60.9	60.9	100.0
Total	46	100.0	100.0	

Sumber: Hasil Penelitian (Diolah) 2011

Tabel 3  
Pembagian Usia Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 20 th	1	2.2	2.2	2.2
21 - 30 th	40	87.0	87.0	89.1
31 - 40 th	5	10.9	10.9	100.0
Total	46	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Penelitian (Diolah) 2011

Tabel 4  
Pembagian Responden Menurut Status Perkawinan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Belum Kawin	26	56.5	56.5	56.5
Kawin	20	43.5	43.5	100.0
Total	46	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Penelitian (Diolah) 2011

Tabel 5  
Pembagian Tingkat Pendidikan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SLTA	13	28.3	28.3	28.3
Diploma	11	23.9	23.9	52.2
Sarjana	22	47.8	47.8	100.0
Total	46	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Penelitian (Diolah) 2011

Tabel 6  
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Rp. 1.000.000- Rp. 1.599.999	34	73.9	73.9	73.9
Rp. 1.600.000- Rp. 1.999.999	11	23.9	23.9	97.8
>Rp. 2.000.000	1	2.2	2.2	100.0
Total	46	100.0	100.0	

Data primer (diolah), 2011

Tabel 7  
Tanggapan Responden Terhadap Indikator Variabel Keyakinan

No	Pernyataan	Kategori										Total	%
		SS		S		KS		T S		STS			
		f	%	F	%	f	%	f	%	f	%		
1	X1.1	12	26.1	29	63.	5	10.9	0	0	0	0	46	100
2	X1.2	14	30.4	28	60.9	4	8.7	0	0	0	0	46	100
3	X1.3	19	41.3	23	50.0	4	8.7	0	0	0	0	46	100
4	X1.3	20	43.5	26	56.5	0	0	0	0	0	0	46	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2011 (Data Diolah)

Tabel 8  
Tanggapan Responden Terhadap Indikator Variabel Harapan

No	Pernyataan	Kategori										Total	%
		SS		S		KS		T S		ST S			
		f	%	F	%	f	%	f	%	f	%		
1	X 2.1	20	43.5	22	47.8	4	8.7	0	0	0	0	46	100
2	X 2.2	5	10.9	7	15	18	39.1	16	35	0	0	46	100
3	X 2.3	6	13.0	6	13.0	14	30.5	20	43.5	0	0	46	100
4	X 2.4	5	10.9	8	17.4	17	37	14	30.43	0	0	46	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2011 (Data Diolah)

Tabel 9  
Tanggapan Responden Terhadap Indikator Variabel Nilai- nilai

No	Pernyataan	Kategori										total	%
		SS		S		K S		TS		STS			
		f	%	F	%	F	%	f	%	f	%		
1	X 3.1	33	71.7	13	28.3	0	0	0	0	0	0	46	100
2	X.3.2	32	69.5	14	30.5	0	0	0	0	0	0	46	100
3	X 3.3	32	69.5	12	26	2	4.4	0	0	0	0	46	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2011 (Data Diolah)

Tabel 10  
Tanggapan Responden Terhadap Indikator Variabel Kinerja Karyawan

No	Pernyataan	Kategori										total	%
		S S		S		KS		T S		S T S			
		f	%	F	%	f	%	f	%	f	%		
1	Y 1.1	15	32.6	31	67.4	0	0	0	0	0	0	46	100
2	Y 1.2	11	23.9	31	67.4	4	8.7	0	0	0	0	46	100
3	Y 1.3	12	26.1	31	67.4	3	6.5	0	0	0	0	46	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2011 (Data Diolah)

Tabel 11  
Hasil Uji Validitas

Pertanyaan	r hitung	r tabel	Ket
Butir Pertanyaan 1	0,932	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 2	0,927	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 3	0,932	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 4	0,928	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 5	0,939	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 6	0,926	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 7	0,927	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 8	0,927	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 9	0,928	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 10	0,930	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 11	0,929	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 12	0,927	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 13	0,931	0,297	Valid
Butir Pertanyaan 14	0,929	0,297	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2011 (Data diolah)

memiliki kepercayaan dari masyarakat dari hasil sebaran kuisioner diperoleh jawaban 19 (41.3 %) sangat setuju, 23 (50.0%) setuju, 4 (8.7%) kurang setuju. pernyataan Baitul Qiradh sebagai lembaga keuangan yang memiliki karyawan yang berketrampilan dan terlatih adalah 20 (43.5 %) sangat setuju, 26 (56.5 %) setuju.

Berdasarkan Tabel 8, penjelasan jawaban responden yang berhubungan dengan Variabel harapan dengan indikatornya sebagai berikut diketahui bahwa pernyataan Pekerjaan yang dilakukan oleh para karyawan baitul qiradh secara mentalitas sangat menantang karyawan untuk maju, sangat setuju oleh 20 orang (43.5), setuju 22 (47.8) dan yang kurang setuju 4 (8.7%). Baitul Qiradh memberikan penghargaan yang layak sesuai dengan harapan karyawan mendapat respon dari responden sebagai berikut yang menyatakan sangat setuju 5 (10.9%), setuju 7 (15%) sedangkan yang kurang setuju 18 (39.1%) dan yang tidak setuju 16 (35%). Kondisi kerja pada baitul qirads sangat menunjang karyawan untuk berprestasi mendapat respon sangat setuju 6 responden (13%), setuju 6 (13%). Kurang setuju 14 (30.5%) dan yang tidak setuju 20 (43.5%). Sedangkan Team kerja pada baitul qiradh sangat mendukung bagi pencapaian harapan-harapan karyawan yang menjawab sangat setuju 5 (10.9%), yang menjawab setuju 8 (17.4%) dan yang kurang setuju 17 atau 37% serta 14 tidak setuju (30.43%).

Dari Tabel 9 bisa dijelaskan bahwa tanggapan responden terhadap indikator-indikator dari Variabel Nilai-nilai adalah terhadap pernyataan Pedoman Kerja yang ditetapkan oleh baitul qirads sangat mendukung bagi pencapaian kinerja karyawan adalah sebagai berikut: sangat setuju 33 (71.7%), setuju 13 (28.3%). indikator Kebijakan yang ditetapkan oleh baitul qirads sangat bermanfaat bagi pencapaian kinerja karyawan adalah sebanyak 32 (69.5%) menjawab sangat setuju, 14 (30.5%) responden menjawab setuju.

Variabel Kinerja Karyawan adalah

Kemampuan dan kecakapan seorang pegawai untuk melakukan suatu pekerjaan yang dibebankan kepadanya sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki yang diukur berdasarkan kualitas kerja, kuantitas kerja, dapat tidaknya diandalkan, serta sikap. Dari Tabel 10 menunjukkan tanggapan responden terhadap indikator dari Budaya perusahaan yang diberlakukan oleh baitul qiradh sangat mendukung bagi ketepatan, ketelitian, ketrampilan dari karyawan adalah sebagai berikut: sangat setuju dan setuju masing-masing sebanyak 15 (32.6%) dan 31 (67.4 %). Sementara tanggapan responden terhadap indikator Budaya kerja yang dibagikan oleh baitul qiradh mendorong karyawan untuk menyelesaikan seberapa banyak suatu pekerjaan dapat diselesaikan dan juga seberapa cepat suatu pekerjaan dapat diselesaikan adalah yang menjawab sangat setuju 11 (23.9%), setuju 31 (67.4%) dan 4 yang kurang setuju (8.7%). indikator Budaya kerja di baitul qiradh mendorong karyawan untuk mengikuti instruksi, inisiatif, kehati-hatian dan kerajinan dalam bekerja adalah sebanyak 12 (26.1%) menjawab sangat setuju, 31 (67.4%) menjawab setuju dan sisanya sebanyak 3 (6.5%) kurang setuju.

Penentuan nilai r tabel dimana degree of freedom (df) = 46-4= 42 dengan tingkat signifikansi 0.05 dan diperoleh nilai r tabel sebesar 0.297 dan nilai ini akan dibandingkan dengan nilai r hitung dari setiap butir pertanyaan. Dari hasil uji semua butir dan skor mempunyai nilai diatas 0.297 (r tabel), jadi semua butir pertanyaan tersebut adalah valid seperti yang diperlihatkan pada Tabel 4.10. dibawah ini.

Untuk hasil uji Reliabilitas, suatu kuisioner dikatakan reliabel jika jawaban yang diberikan responden terhadap pertanyaan adalah konsisten. Hubungan tersebut dinyatakan dengan koefisien r yang berkisar antara 0 sampai dengan 1 dan nilai  $r > 0.6$  artinya butir pertanyaan tersebut adalah reliabel. Hubungan tersebut

Tabel 12  
Reliabilitas Indikator Variabel Penelitian (Alpha)

No	Variabel	Jumlah Indikator	Nilai Alpha	Keterangan
1	Keyakinan ( $X_1$ )	4	0,847	Reliabel
2	Harapan ( $X_2$ )	4	0,841	Reliabel
3	Nilai- nilai ( $X_3$ )	3	0,839	Reliabel
4	Kinerja Karyawan ( $X_4$ )	4	0,826	Reliabel

Sumber: Data Primer (data diolah), 2011

Tabel 13  
Uji Normalitas Data  
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
<b>N</b>		<b>46</b>
Normal Parameters(a,b)	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,14937370
Most Extreme Differences	Absolute	,049
	Positive	,049
	Negative	-,048
Kolmogorov-Smirnov Z		,432
Asymp. Sig. (2-tailed)		,867

A Test distribution is Normal.

B Calculated from data.

Data primer (diolah), 2011

Tabel 14  
Uji Multikolonieritas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constants)	.564	.441		1.279	.208		
	Keyakinan	.343	.123	.359	2.792	.008	.543	1.840
	Harapan	.051	.112	.065	.452	.654	.432	2.315
	Nilai-nilai	.475	.128	.479	3.717	.001	.543	1.842

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Tabel 15  
Collinearity Statistics Hasil Uji Hipotesis Pertama

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of Estimate
1	.788a	.622	.594	.316

Sumber: Hasil Penelitian, 2011 (Data Diolah)

Tabel 16  
Hasil Regresi Pengaruh Budaya Perusahaan terhadap Kinerja Karyawan

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constants)	.564	.441		1.279	.208		
	Keyakinan	.343	.123	.359	2.792	.008	.543	1.840
	Harapan	.051	.112	.065	.452	.654	.432	2.315
	Nilai-nilai	.475	.128	.479	3.717	.001	.543	1.842

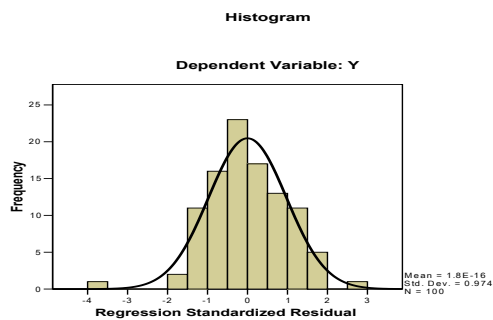
a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Hasil Penelitian, 2011 (Data Diolah)

dinyatakan dengan koefisien r dan koefisien r tersebut berkisar antara 0 – 1 dengan nilai  $r > 0.6$  artinya butir pertanyaan tersebut adalah reliabel.

Berdasarkan hasil uji dari reliabilitas pada Tabel 12 diatas maka didapati hasil bahwa nilai reliabilitas yang diperoleh untuk variabel X1 sebesar 0.847, variabel X2 sebesar 0.841 dan variabel X3 sebesar 0.839 yang kesemuanya nilai dari Cronbach’s Alpha tersebut adalah lebih besar atau diatas  $> 0.60$  serta variabel Y dengan nilai Cronbach’s Alpha sebesar 0.826 sehingga semua item dari kuesioner tersebut adalah reliabel.

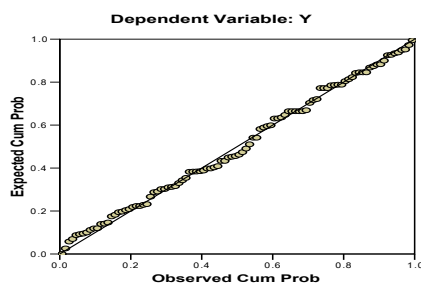
**Uji Normalitas Secara Grafik**



Gambar 4-1: Grafik Histogram

Dari grafik histogram terlihat bahwa batang histogram mempunyai kemiripan bentuk dengan kurva normal (berbentuk seperti lonceng) yang disertakan. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa data dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh dari budaya perusahaan terhadap kinerja karyawan pada Lembaga keuangan Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



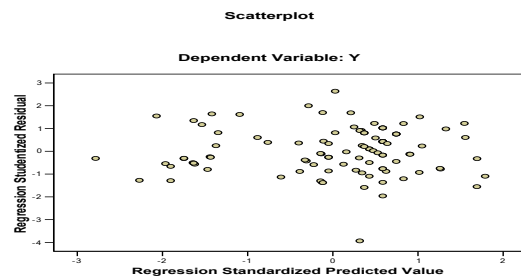
Gambar 4-2: Grafik P-Plot

Grafik di atas, terlihat titik-titik menyebar disekitar garis diagonal, serta penyebarannya mengikuti arah garis diagonal. Maka model layak dipakai untuk prediksi variabel *dependent* berdasarkan masukan variabel *independent*-nya.

**Uji Heteroskedastisitas**

Berdasarkan uji normalitas data kormogrov smirnov, maka diperoleh hasil sebesar 0,872. Untuk melihat tingkat signifikansi dapat dilihat pada kolom *asympt sig* dua sisi, terdapat hasil sebesar 0,867. Dengan kata lain bahwa nilai yang diperoleh tidak signifikan/ $0,867 > 0,05$  (terdapat probabilitas di atas 0,05). Dengan demikian data berdistribusi normal dan dapat dipergunakan dalam penelitian ini.

**Uji Multikolonieritas**



Gambar 4-3: Grafik Scatterplot

Dari grafik scatterplot terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

**Uji Multikolonieritas**

Hasil perhitungan nilai *tolerance* menunjukkan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai *tolerance* kurang dari 0,10 yang berarti tidak ada korelasi antar variabel independen. Hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan hal yang sama tidak ada satu variabel independen yang memiliki nilai VIF lebih dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolonieritas antar variabel independen dalam model regresi.

Hasil estimasi model penelitian dari budaya perusahaan yang mempengaruhi kinerja karyawan pada Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe terlihat pada Tabel 13.

Dari hasil koefisien regresi penelitian Pengaruh budaya perusahaan terhadap kinerja karyawan pada Baitul Qiradh Lhokseumawe yang ditampilkan pada Tabel 16 diatas, maka persamaan regresinya adalah sebagai berikut :

$$Y = 564 + 0.343 (X1) + 0.051(X2) + 0.475(X3) + e$$

Dengannilai konstanta 0.564, menunjukkan bahwa jika variabel independen yang terdiri dari keyakinan, harapan dan nilai-nilai dianggap konstan maka kinerja Karyawan sebesar 0.564. Koefisien Regresi Keyakinan dengan nilai 0.343 menunjukkan bahwa setiap terjadinya peningkatan keyakinan sebesar 1 pada skala likert maka akan meningkatkan kinerja karyawan sebesar 0.343. Koefisien Regresi Harapan dengan nilai 0.51 menunjukkan bahwa setiap peningkatan harapan sebesar 1 pada skala likert maka akan meningkatkan kinerja karyawan sebesar 0.51. Koefisien Regresi Nilai-nilai 0.475 bahwa setiap peningkatan nilai-nilai 1 pada skala likert maka akan meningkatkan

kinerja karyawan sebesar 0.475

Koefisien korelasi (R) adalah bertujuan untuk melihat dan mengetahui keeratan hubungan antara variabel bebas yang terdiri dari keyakinan, harapan dan nilai-nilai dengan kiera karyawan sebagai variabel terikat. Dari hasil output SPSS model summary sebagaimana yang ditunjukkan pada tabel IV-14, maka koefisien R (korelasi) sebesar 0,788 (78.8%) yang menunjukkan hubungan antar variabel adalah positif dan kuat 0,60-0,799, (Sugiyono, 2004:183),

Berdasarkan hasil perhitungan seperti yang diperlihatkan pada Tabel 17 diperoleh hasil nilai adjusted R<sup>2</sup> Square sebesar 0,594. Hal ini menunjukkan bahwa 59,4% besarnya nilai kinerja karyawan dapat dijelaskan oleh variabel independen atau kemampuan dari keyakinan, harapan dan nilai-nilai mempengaruhi kinerja karyawan sedangkan sisanya 40,6% adalah dipengaruhi oleh variabel yang lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

**Uji Silmultan (Uji F)**

Dalam pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan pengujian secara serempak atau secara bersama-sama Pengujiannya menggunakan kriteria bila F hitung lebih besar dari F tabel pada α b

**Tabel 17**  
**Koefisien Determinasi Hasil Penelitian**

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,788(a)	,622	,594	,316

a Predictors: (Constant),keyakinan,harapan, nilai-nilai

Data primer (diolah), 2011

**Tabel 18**  
**Uji Simultan**

ANOVA (b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,865	3	2,288	22,989	,000(a)
	Residual	4,181	42	,100		
	Total	11,046	45			

a Predictors: (Constant), keyakinan, harapan, nilai- nilai

b Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Data primer (diolah), 2011



= 0.05 maka hipotesis yang menyatakan bahwa keyakinan, Harapan dan nilai-nilai mempengaruhi kinerja karyawan pada Baitul Qiradh dapat diterima.

Pembuktian dilakukan dengan pengujian secara serempak (*over all*) terhadap semua variabel yang diobservasi dengan uji F. Derajat bebas pembilang  $V1 = N - K = 42$  dan derajat bebas penyebut  $= K-1 = 2 =$  Hasil pengujian ditemukan bahwa nilai F-test sebesar 22.989 jauh lebih besar dibandingkan nilai kritis F-tabel distribusi yang hanya sebesar 2,53 dan signifikansi 0.000.

#### Uji Parsial (Uji t)

Dari Tabel 19 di atas diketahui hasil nilai  $t_{hitung}$  variabel keyakinan ( $X_1$ ) sebesar 2,792 sedangkan  $t_{tabel} = 2.018$  ( $2,792 > 2.018$ ) dengan nilai signifikansi sebesar  $0,008 < 0,05$  artinya bahwa secara parsial variabel keyakinan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan dan dengan demikian  $H_{i1}$  diterima. Nilai  $t_{hitung}$  variabel harapan ( $X_2$ ) = 0,452 sedangkan  $t_{tabel} = 2.018$  ( $0,452 < 2.018$ ) dengan nilai signifikansi =  $0,654 > 0,05$  artinya bahwa secara parsial variabel harapan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja karyawan. Dengan demikian  $H_{i1}$  ditolak dan  $H_0$  diterima. Nilai  $t_{hitung}$  variabel nilai-nilai ( $X_3$ ) = 3,717 sedangkan  $t_{tabel} = 2.018$  ( $3,717 > 2.018$ ) dengan nilai signifikansi =  $0,001 < 0,05$  artinya bahwa secara parsial variabel nilai-nilai berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja karyawan pada baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe.

Variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi kinerja karyawan adalah

variabel nilai-nilai dari budaya perusahaan ( $X_3$ ), dengan nilai koefisien terbesar yaitu 0,475 dan nilai beta sebesar 0,479 bila dibandingkan dengan variabel lainnya. Hal ini karena nilai-nilai dari budaya perusahaan merupakan faktor utama yang dilakukan karyawan ketika mereka bekerja.

#### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan hasil koefisien determinasi (*adjusted- R<sup>2</sup>*) menunjukkan besarnya peranan variabel keyakinan, harapan dan nilai-nilai terhadap terhadap kinerja karyawan adalah sebesar 59,4%, ini menunjukkan bahwa budaya perusahaan yang diterapkan pada baitul qirads bukanlah variabel satu satunya yang dapat memberikan /menghasilkan kinerja bagi karyawan tetapi ada variabel-variabel lain yang juga dapat mempengaruhi kinerja karyawan yakni sisanya sebesar 40,6%. Hasil analisis koefisien korelasi (R) menunjukkan hubungan variabel bebas (keyakinan, harapan dan nilai-nilai) dengan variabel terikat (kinerja karyawan) adalah hubungan yang positif dengan nilai korelasi sebesar 0,78.8 (78.8%) atau memiliki hubungan yang kuat diantara kedua variabel. Hasil pengujian secara simultan/ uji F menunjukkan bahwa variabel keyakinan, harapan dan nilai-nilai secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan yakni dengan F Hitung sebesar 22.989. Hasil pengujian secara parsial/ uji t menunjukkan

Tabel IV-18  
Hasil Uji Parameter Penduga

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,564	,441		1,279	,208
	X1	,343	,123	,359	2,792	,008
	X2	,051	,112	,065	,452	,654
	X3	,475	,128	,479	3,717	,001

a Dependent Variable: Y

Data primer (diolah), 2011

bahwa variabel keyakinan dengan nilai t hitung sebesar  $2.792 >$  daripada t tabel yakni 2.018 pada tingkat signifikansi 0.008 dan nilai- nilai dengan nilai t hitungnya  $3.717 >$  t tabel 2.018 dan pada tingkat signifikansi 0.001 yang secara individu/parsial dapat mempengaruhi kinerja karyawan pada Baitul Qiradh Afdhal Lhokseumawe. Sedangkan variabel Harapan memiliki nilai t hitung  $0.452 <$  2.018, ini menunjukkan harapan terhadap penghargaan yang layak, kondisi untuk berprestasi serta team kerja yang merupakan bagian dari budaya perusahaan belum mampu memberikan kontribusi bagi peningkatan kinerja karyawan. Variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi kinerja karyawan pada Baitul Qiradh Afdhal yaitu variabel nilai- nilai ( $X_3$ ) yakni dengan nilai t. hitung sebesar  $3.717 >$  t. tabel 2.018, ini menunjukkan bahwa pedoman dalam bekerja, kebijakan serta peraturan- peraturan yang diberlakukan sangat mendukung bagi pencapaian kinerja karyawan.

### SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, diharapkan kepada lembaga Keuangan Baitul Qiradh Afdhal untuk dapat selalu memperhatikan dan terus meningkatkan

nilai-nilai dari budaya perusahaan sehingga kinerja karyawan dalam memberikan pelayanan jasa/produk kepada nasabah atau customer akan terus meningkat dan ini terbukti dari budaya perusahaan yang diterapkan pada baitul qiradh yang berpengaruh pada peningkatan kinerja karyawan. Diketahui bahwa nilai-nilai dari budaya perusahaan merupakan pengaruh yang paling dominan dengan demikian diharapkan kepada perusahaan untuk terus menerapkan/memberikan pedoman, kebijakan serta aturan- aturan yang mendukung bagi pencapaian kinerja karyawan. Untuk meningkatkan budaya perusahaan Manajemen dalam proses seleksi manajemen sebaiknya lebih memberikan gambaran budaya yang berlaku dalam perusahaan misalnya tentang pedoman, kebijakan serta aturan-aturan kepada karyawan tentang apa yang boleh dilakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan. Budaya yang ada didalam lingkungan perusahaan juga harus disosialisasikan dengan baik misalnya dengan cara memberikan penjelasan dan pengarahannya tentang suatu aturan yang baru serta dengan memberikan reward bagi pekerjaan yang diselesaikan dengan baik sehingga dapat memacu kinerja dari karyawan.

## REFERENSI

- Campbell, John P. (1991). **"The Quality Imperative"**, *Business Week*, October 25, p. 7 - 11.
- Ghozali, Imam, (2005). **Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS**, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hofstede, G., (1993), **Cultural Dimensions in People Management: The Socialization Perspective**, John Wiley & Sons, Inc. New York.
- Kotter, J, P, dan J.L. Heskett, (2007). **Corporate Culture and Performance**. Free Press. New York.
- Nazir, Moh., (2005). **Metode Penelitian**, Cetakan Keenam, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Matoatmojo, Jhon, (2006). **Corporate Culture: Pengalaman beberapa perusahaan di Indonesia, dalam Corporate Culture: Challenge to Excellence**, Penerbit Elex Media Komputindo, Jakarta.
- McKenna & Nic Beech, (2000). **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Reihald Kasali, (2007). **Cultural Clash BUMN Parlemen**, Herry Tjajono, Bisnis Indonesia.
- Robbins S.P. (2003). **Perilaku Organisasi**. Jakarta Penerbit PT Indeks Gramedia Pusaka Utama, Jilid I.
- Santoso, Singgih, (2004). **Bank Soal Statistik dengan SPSS**, Jakarta, RT, Elex Media Komputindo.
- Sarplin dalam Lako, (2004). **Kepemimpinan dan Kinerja Organisasi**, Cetakan Pertama, Penerbit Amara Books, Yogyakarta.
- Soedjono. (2007). **Pengaruh Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Organisasi dan Kepuasan Kerja Karyawan pada Terminal Penumpang Umum di Surabaya**. Jurusan Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi - Universitas Kristen Petra <http://puslit.petra.ac.id/~puslit/journals/>
- Sugiono, (2005). **Statistik Untuk Penelitian**. Cetakan kedelapan, Alfabeta Bandung.
- Veithzal Rivai (2005). **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Wheelen, Thomas L dan J. David Hunger, (2003). **Manajemen Strategi**, Penerbit Andi, Yogyakarta.



## **ANALISIS PERBANDINGAN KINERJA KEUANGAN BANK DEvisa DAN BANK NON DEvisa DI INDONESIA**

**HUSAINI<sup>1</sup>, ANWAR PUTEH<sup>1</sup> DAN MARDIANA<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

<sup>2</sup>*Karyawan Wiraswasta di Aceh Utara*

This study aims to analyze the financial performance comparison between the Bank and Non Bank Foreign Exchange by Foreign Exchange in Indonesia. The secondary data used in this study from financial statements published by Bank Indonesia. Data were analyzed using SPSS program, the approach to the analysis of the t-statistic for one independent sample t-test two different test average. Based on the results revealed a significant difference between the ROA Foreign bank and Non Foreign Exchange bank with the sig value for 0,002 is smaller than 0,05. It show differences between the bank's ROA Foreign Bank and Non Foreign Exchange bank, where the Return On Assets held more Foreign Exchange bank high of Non Foreign Exchange Bank. There are significant differences between the ROE bank Foreign and bank Foreign Exchange sig value for 0044 is smaller than 0,05 show differences between the bank's ROE Non-bank Foreign Exchange and Foreign Exchange. Foreign exchange bank where the ROE is higher than the Non-Bank Foreign Exchange. There are significant differences between the LDR and the bank's non-bank Foreign Exchange Foreign exchange rate sig value for 0014 is smaller than the standard value sig 00:05 show differences between the LDR and the bank's non-bank Foreign Exchange Foreign Exchange Foreign Exchange Bank in which the value of LDR is higher than the Non-Bank Foreign Exchange. It is recommended to banks in Indonesia to maintain credibility and liquidity of the banks to the level of public confidence in the bank to increase and by itself will improve the quality of banking performance in the future.

***Keywords: ROA, ROE, LDR***

## PENDAHULUAN

Bank dalam kegiatan operasionalnya menjadi perantara bagi masyarakat yang mempunyai kelebihan dana dan yang membutuhkan dana. Agar masyarakat yang kelebihan dananya bersedia menyimpan uangnya pada sebuah bank, maka diperlukan kepercayaan terhadap bank tersebut. Salah satu tolok ukur masyarakat yaitu dari laporan keuangan yang dibuat oleh pihak manajemen bank.

Perkembangan dunia usaha yang sangat pesat menuntut perusahaan-perusahaan di Indonesia untuk meningkatkan kinerjanya agar tetap bertahan dan semakin berkembang. Jika kinerja perusahaan baik, berarti perusahaan mudah untuk menggalang dana dari investor maupun kreditur, terutama bagi perusahaan publik. Perusahaan publik wajib mengungkapkan kualitas kinerjanya pada public. Pengungkapan kualitas kinerja perusahaan dituangkan dalam publikasi laporan keuangan. Laporan keuangan tersebut menjadi bahan pertimbangan bagi investor maupun kreditur dalam mengambil keputusan karena tujuan dari laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, dan perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Laporan keuangan juga menunjukkan pertanggungjawaban (*stewardship*) manajemen atas sumber daya yang dipercayanya kepadanya (IAI, 2002). Pemakai yang ingin menilai pertanggungjawaban manajemen dapat menganalisis laporan keuangan agar mereka dapat membuat keputusan ekonomi yang mencakup keputusan untuk menahan atau menjual investasi mereka dalam perusahaan. Bagi perusahaan publik, hasil analisis laporan keuangan dapat mengundang reaksi dan penilaian dari pihak eksternal karena sebagian besar sahamnya dimiliki oleh masyarakat.

Salah satu komponen laporan keuangan

yang menjadi pertimbangan bagi investor dalam mengambil keputusan adalah laporan kinerja keuangan. Laporan kinerja keuangan memberikan informasi yang memungkinkan para pemakai untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih perusahaan, struktur keuangan, dan kemampuan untuk mempengaruhi jumlah serta waktu kinerja keuangan dalam beradaptasi dengan perubahan keadaan dan peluang. Informasi laporan kinerja keuangan berguna untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dan setara kas serta memungkinkan pemakai mengembangkan model untuk menilai dan membandingkan nilai sekarang dari kinerja keuangan masa depan dari berbagai perusahaan.

Kinerja keuangan sebagai salah satu indikator kinerja bank. Laporan kinerja keuangan yang tercakup dalam laporan tahunan, memberikan informasi mengenai kinerja keuangan masuk dan keluar kas dan setara kas, yang merekonsiliasi saldo awal dan saldo akhir kas dan setara kas. Begitu juga keadaannya berkaitan dengan kinerja keuangan antara Bank Devisa dengan Bank Non Devisa. Kegiatan Bank Devisa lebih luas dibandingkan dengan Bank Non Devisa sehingga kemampuan untuk meningkatkan kinerja keuangan lebih besar dibandingkan dengan Bank Non Devisa.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini antara lain untuk menganalisis perbedaan kinerja keuangan bank devisa dengan bank non devisa yang ada di Indonesia.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Bank Devisa dan Bank Non Devisa

Menurut transaksinya bank dapat dibedakan menjadi Bank Devisa dan Bank Non Devisa. Bank devisa adalah bank yang dapat mengadakan transaksi internasional seperti ekspor impor, jual beli valuta asing, dll. Sedangkan Bank Non Devisa, adalah

bank yang tidak dapat melakukan transaksi internasional atau dengan kata lain hanya dapat melakukan transaksi dalam negeri saja. (Irmayanto,2002).

Bank umum yang masih berstatus non devisa hanya dapat melayani transaksi-transaksi di dalam negeri (domestik). Bank umum non devisa dapat meningkatkan statusnya menjadi bank devisa setelah memenuhi ketentuan-ketentuan antara lain: volume usaha minimal mencapai jumlah tertentu, tingkat kesehatan, dan kemampuannya dalam memobilisasi dana, serta memiliki tenaga kerja yang berpengalaman dalam valuta asing.

Dalam industri perbankan resiko kegagalan yang terjadi biasanya disebabkan oleh kegagalan dalam menangani portofolio kredit maupun kesalahan manajemen perusahaan yang berakibat pada kesulitan keuangan bahkan kegagalan usaha perbankan, sehingga akhirnya dapat merugikan kegiatan perekonomian nasional dan merugikan masyarakat selaku pemilik dana.

Dalam praktiknya ragam produk tergantung dari status bank yang bersangkutan. Menurut status bank umum dibagi kedalam dua jenis, yaitu bank umum devisa dan bank umum non devisa. Masing-masing status memberikan pelayanan yang berbeda. Bank umum devisa misalnya memiliki jumlah layanan jasa yang paling lengkap seperti dapat melakukan kegiatan yang berhubungan dengan jasa luar negeri. Sedangkan bank umum non devisa sebaliknya tidak dapat melayani jasa yang berhubungan dengan luar negeri.

### Kegiatan Bank Umum

#### 1. Menghimpun Dana (Funding)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal juga dengan kegiatan funding. Kegiatan membeli dana dapat dilakukan dengan cara menawarkan berbagai jenis simpanan. Simpanan sering disebut dengan nama rekening atau *account*.

Jenis-jenis simpanan yang ada dewasa ini adalah:

- a. **Simpanan Giro (*Demand Deposit*)**. Simpanan giro merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro. Kepada setiap pemegang rekening giro akan diberikan bunga yang dikenal dengan nama jasa giro.
- b. **Simpanan Tabungan (*Saving Deposit*)**. Merupakan simpanan pada bank yang penarikan sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh bank. Penarikan tabungan dilakukan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kuitansi atau kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Kepada pemegang rekening tabungan akan diberikan bunga tabungan yang merupakan jasa atas tabungannya.
- c. **Simpanan Deposito (*Time Deposit*)**. Deposito merupakan simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu (jatuh tempo). Penarikannya pun dilakukan sesuai jangka waktu tersebut. (Kasmir: 2008)

#### 2. Menyalurkan Dana (Lending)

Penyaluran dana yang dilakukan oleh bank dilakukan melalui pemberian pinjaman yang dalam masyarakat lebih dikenal dengan nama kredit. Kredit yang diberikan oleh bank terdiri dari beragam jenis, tergantung dari kemampuan bank yang menyalurkannya. Secara umum jenis-jenis kredit yang ditawarkan meliputi:

- a. **Kredit Investasi**. Yaitu merupakan kredit yang diberikan kepada pengusaha yang melakukan investasi atau penanaman modal. Biasanya kredit jenis ini memiliki jangka waktu yang relatif panjang yaitu di atas 1(satu) tahun.
- b. **Kredit Modal Kerja**. Merupakan kredit yang digunakan sebagai modal usaha. Biasanya kredit jenis ini berjangka waktu pendek yaitu tidak lebih dari 1 (satu) tahun.
- c. **Kredit Perdagangan**. Merupakan kredit yang diberikan kepada para pedagang dalam rangka memperlancar atau mem-

perluas kegiatan perdagangannya.

- d. **Kredit Produktif.** Merupakan kredit yang dapat berupa investasi, modal ke-dai atau perdagangan.
- e. **Kredit Konsumtif.** Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan pribadi misalnya keperluan konsumsi, baik pangan, sandang maupun papan.
- f. **Kredit Profesi.** Merupakan kredit yang diberikan kepada para kalangan profesional seperti dosen, dokter atau pengacara. (Kasmir: 2008)

### 3. Memberikan jasa- jasa Bank Lainnya (Services)

Jasa-jasa bank lainnya merupakan kegiatan penunjang untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana. Semakin lengkap jasa-jasa bank yang dapat dilayani oleh suatu bank maka akan semakin baik. Kelengkapan ini ditentukan dari permodalan bank serta kesiapan bank dalam menyediakan SDM yang handal. Disamping itu ,juga perlu didukung oleh kecanggihan teknologi yang dimilikinya. Dalam praktiknya jasa-jasa bank yang ditawarkan meliputi :

- a. **Kiriman Uang (Transfer).** Merupakan jasa pengiriman uang lewat bank. Pengiriman uang dapat dilakukan pada bank yang sama atau bank yang berlainan dengan tujuan dalam kota, luar kota atau luar negeri.
- b. **Kliring (Clearing).** Merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari dalam kota. Proses penagihan lewat kliring hanya memakan waktu 1 (satu) hari. Besarnya biaya penagihan tergantung dari bank yang bersangkutan.
- c. **Inkaso (Collection).** Merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari luar kota atau luar negeri. Proses penagihan lewat inkaso tergantung dari jarak lokasi penagihan dan biasanya memakan waktu 1 (satu) minggu sampai 1 (satu) bulan.
- d. **Safe Deposit Box.** Safe Deposit Box atau

dikenal dengan istilah safe loket jasa pelayanan ini memberikan layanan penyewaan box atau kotak pengaman tempat menyimpan surat-surat berharga atau barang-barang berharga milik nasabah.

- e. **Bank Card (Kartu kredit).** Bank card atau lebih populer dengan sebutan kartu kredit atau juga uang plastik. Kartu ini dapat dibelanjakan di berbagai tempat perbelanjaan atau tempat-tempat hiburan. Kartu ini juga dapat digunakan untuk mengambil uang tunai di ATM-ATM yang tersebar diberbagai tempat yang strategis.
- f. **Bank Notes.** Merupakan jasa penukaran valuta asing. Dalam jual beli bank notes bank menggunakan kurs (nilai tukar rupiah dengan mata uang asing).
- g. **Bank Garansi.** Merupakan jaminan bank yang diberikan kepada nasabah dalam rangka membiayai suatu usaha. Dengan jaminan bank ini si pengusaha memperoleh fasilitas untuk melaksanakan kegiatannya dengan pihak lain. Tentu sebelum jaminan bank dikeluarkan bank terlebih dulu mempelajari kredibilitas nasabahnya.
- h. **Bank Draft.** Merupakan wesel yang dikeluarkan oleh bank kepada para nasabahnya. Wesel ini dapat diperjualbelikan apabila nasabah membutuhkannya.
- i. **Letter of Credit (L/C).** Merupakan surat kredit yang diberikan kepada para eksportir dan importir yang digunakan untuk melakukan pembayaran atas transaksi ekspor-impor yang mereka lakukan. Dalam transaksi ini terdapat berbagai macam jenis L/C, sehingga nasabah dapat meminta sesuai dengan kondisi yang diinginkannya.
- j. **Cek Wisata (Travellers Cheque).** Merupakan cek perjalanan yang biasa digunakan oleh turis atau wisatawan. Cek Wisata dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran diberbagai tempat pembelian atau hiburan seperti hotel, supermarket. Cek Wisata juga bisa digunakan sebagai hadiah kepada para relasinya.



**k. Menerima setoran-setoran.** Dalam hal ini bank membantu nasabahnya dalam rangka menampung setoran dari berbagai tempat antara lain :

- Pembayaran pajak
- Pembayaran telepon
- Pembayaran air
- Pembayaran listrik
- Pembayaran uang kuliah

**l. Melayani pembayaran-pembayaran.**

Sama halnya seperti dalam hal menerima setoran, bank juga melakukan pembayaran seperti yang diperintahkan oleh nasabahnya antara lain :

- Membayar Gaji/ Pensiun/ honorarium
- Pembayaran deviden Pembayaran kupon
- Pembayaran bonus/hadiah

**m. Bermain di dalam pasar modal.** Kegiatan bank dapat memberikan atau bermain surat-surat berharga di pasar modal. Bank dapat berperan dalam berbagai kegiatan seperti menjadi :

- Penjamin emisi (*underwriter*)
- Penjamin (*guarantor*)
- Wali amanat (*trustee*)
- Perantara perdagangan efek (*pialang/broker*)
- Pedagang efek (*dealer*)
- Perusahaan pengelola dana (*investment company*). (Kasmir: 2008)

### Jenis-Jenis Bank Dilihat dari Segi Kepemilikannya

Dalam praktik perbankan di Indonesia saat ini terdapat beberapa jenis perbankan yang di atur dalam Undang-undang perbankan. Jika kita melihat jenis perbankan sebelum keluar Undang-Undang perbankan No.10 Tahun 1998 dengan sebelumnya, yaitu Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967, maka terdapat beberapa perbedaan. Namun, kegiatan utama atau pokok bank sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tidak berbeda satu sama lainnya.

Kasmir (2008:34) menjelaskan perbedaan

jenis perbankan dapat dilihat dari segi fungsi bank, serta kepemilikan bank. Ditinjau dari segi kepemilikan maksudnya adalah siapa saja yang memiliki bank tersebut. Kepemilikan ini dapat dilihat dari akte pendirian dan penguasaan saham yang dimiliki bank yang bersangkutan. Dan dilihat dari segi kepemilikannya berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah sebagai berikut :

#### a. Bank Milik Pemerintah

Dimana baik akte pendirian maupun modalnya dimiliki oleh pemerintah sehingga seluruh keuntungan bank ini dimiliki oleh pemerintah pula.

Contoh bank milik pemerintah antara lain :

- Bank Negara Indonesia 46 (BANK DE-VISA)
- Bank Rakyat Indonesia (BRI)
- Bank Tabungan Negara (BTN)

Sedangkan bank milik pemerintah daerah (pemda) terdapat didaerah tingkat I dan tingkat II masing-masing provinsi.

- BPD Aceh
- BPD Sumatera Utara
- BPD Sumatera Selatan
- BPD Jawa Barat
- Dan BPD lainnya.

#### b. Bank Milik Swasta Nasional

Bank jenis ini seluruh atau sebagian besarnya dimiliki oleh swasta nasional serta akte pendiriannya pun didirikan oleh swasta, begitu pula pembagian keuntungannya untuk swasta pula.

Contoh bank milik swasta nasional antara lain :

- Bank Muamalat
- Bank Central Asia
- Bank Bumi Putra
- Bank Danamon
- Dan Bank lainnya

#### c. Bank Milik Koperasi

Kepemilikan saham-saham bank ini

dimiliki oleh perusahaan yang berbadan hukum koperasi. Sebagai contoh adalah :

- Bank Umum Koperasi Indonesia.

#### d. Bank Milik Asia

Di Indonesia bank-bank dengan kepemilikan asing terbagi dalam tiga kelompok, yaitu yang beroperasi: (i) sebagai kantor cabang (disebut sebagai bank asing); (ii) sebagai anak perusahaan (*subsidiary*), baik melalui *joint venture* dengan bank domestik (disebut bank campuran), (iii) sebagai kantor perwakilan. Sampai dengan saat ini, jumlah bank asing di Indonesia sebanyak 11 (sebelas bank, hanya bertambah 1 (satu) bank dengan beroperasinya kembali Bank of China pada April 2003, dan bank campuran sebanyak 20 (dua puluh) bank. Pada umumnya, sebagai bank asing. Maka strategi pelaksanaan kegiatan

Contoh bank asing antara lain:

- ABN AMRO Bank
- Deutsche Bank
- American Express Bank
- Bank of American
- Bank of Tokyo
- Bangkok Bank
- Bank of China
- City Bank
- European Asian Bank
- Hongkong Bank
- Standard Chartered Bank
- Chase Manhattan Bank.

#### e. Bank milik Campuran

Kepemilikan bank campuran dimiliki oleh pihak asing dan pihak swasta nasional. Kepemilikan sahamnya secara mayoritas dipegang oleh warga Negara Indonesia.

Contoh bank campuran antara lain:

- Sumitomo Niaga Bank
- Bank Merincop
- Bank Sakura Swadarma
- Dan Bank lainnya.

#### Kinerja Keuangan

Informasi akuntansi sangat bermanfaat untuk menilai pertanggungjawaban kinerja

manajer. Karena penilaian kinerja pada dasarnya merupakan penilaian perilaku manusia dalam melaksanakan peran yang dimainkannya dalam mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Kemungkinan yang lain adalah digunakannya informasi akuntansi bersamaan dengan informasi non akuntansi untuk menilai kinerja manajer atau pimpinan perusahaan.

Pengertian kinerja keuangan menurut Mulyadi, (1997 : 411) adalah penentuan ukuran-ukuran tertentu yang dapat mengukur keberhasilan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba. Dalam mengukur kinerja keuangan perlu dikaitkan antara organisasi perusahaan dengan pusat pertanggungjawaban. Dalam melihat organisasi perusahaan dapat diketahui besarnya tanggungjawab manajer yang diwujudkan dalam bentuk prestasi kerja keuangan. Namun demikian mengatur besarnya tanggungjawab sekaligus mengukur prestasi keuangan tidaklah mudah sebab ada yang dapat diukur dengan mudah dan ada pula yang sukar untuk diukur.

Sedangkan tujuan penilaian kinerja menurut Mulyadi, (1997 : 12) adalah untuk memotivasi karyawan dalam mencapai sasaran organisasi dan dalam mematuhi standar perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya agar membuahkan tindakan dan hasil yang diinginkan. Standar perilaku dapat berupa kebijakan manajemen atau rencana formal yang dituangkan dalam anggaran.

Penilaian kinerja dilakukan untuk menekan perilaku yang tidak semestinya dan untuk merangsang serta menegakkan perilaku yang semestinya diharapkan melalui umpan balik hasil kinerja dan waktu serta penghargaan baik yang bersifat instrinsik maupun ekstrinsik. Kinerja keuangan bank adalah suatu prestasi atau hasil yang telah dicapai oleh manajemen perusahaan dalam menjalankan fungsinya. Indikator-indikator, Harahap, (1999 : 7) yang digunakan antara lain adalah:

1. **Return on Assets (ROA).** Yaitu indikator kemampuan perbankan untuk memperoleh laba atas sejumlah aset yang dimiliki oleh bank. ROA dapat diperoleh dengan cara menghitung rasio antara laba setelah pajak dengan total aktiva (*Net Income* dibagi *Total Assets*).
2. **Return on Equity (ROE).** Yaitu indikator kemampuan perbankan dalam mengelola modal yang tersedia untuk mendapatkan laba bersih. ROE dapat diperoleh dengan cara menghitung rasio antara laba setelah pajak dengan total ekuitas (*Net Income* dibagi *Total Equity*).
3. **Loan to Deposit Ratio (LDR).** Yaitu indikator kemampuan perbankan dalam membayar semua dana masyarakat modal sendiri dengan mengandalkan kredit yang telah didistribusikan ke masyarakat. LDR dapat diperoleh dengan cara menghitung rasio antara *total loan* dengan *total deposit* (*Total Loan* dibagi *Total Deposit*).

### Penelitian Sebelumnya

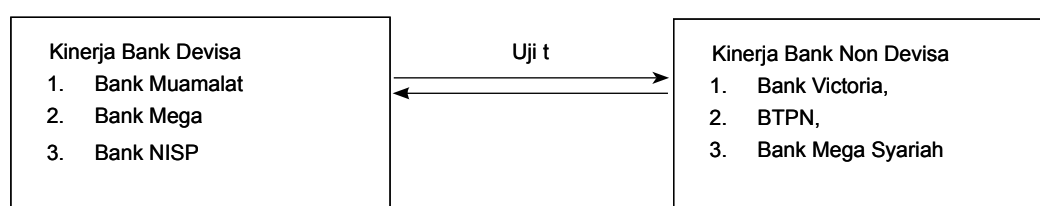
Anita, (2003) dengan judul penelitian "Analisis Kinerja Bank Devisa dan Bank Non Devisa Di Indonesia" Dengan kondisi perbankan yang sangat dinamis, hasil pengujian saat ini menunjukkan bahwa pada tahun 2000 tidak terdapat perbedaan kinerja antara bank devisa dan bank non devisa jika dilihat dari ROA, ROE dan LDR. Hal ini kemungkinan terjadi karena bank devisa tidak secara maksimal memanfaatkan peluang memperoleh laba dari transaksi dengan mempergunakan mata uang asing. Faktor lain adalah besarnya kredit macet yang dimiliki oleh bank devisa akibat melambungnya tingkat suku bunga bank. Hasil uji statistik untuk tahun 2001 juga menunjukkan tidak adanya perbedaan

kinerja antara bank devisa dengan bank non devisa jika dilihat dari ROA dan ROE. Sedangkan untuk indikator LDR hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan kinerja yang cukup signifikan antara bank devisa dan non devisa. Hal ini disebabkan oleh membaiknya kondisi perekonomian Indonesia, yang diikuti penurunan tingkat suku bunga perbankan sehingga berdampak positif untuk sektor perbankan.

Rifiani, (2004) dengan judul "Pengaruh kinerja pelayanan dalam meningkatkan jumlah tabungan pada Bank Pemerintah, yaitu selama beroperasinya Bank Pemerintah pihak manajemen Bank terus melakukan perbaikan guna meningkatkan pelayanan kepada nasabahnya. Dari hasil regresi yang dilakukan secara serempak pengaruh semua variabel bebas, terhadap variabel jumlah tabungan (variabel terikat) juga diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,995 ini berarti pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yaitu besarnya kepuasan nasabah Bank Pemerintah berada pada taraf sedang, namun menunjukkan tingkat signifikansi yang baik dimana kemampuan independen variabel mempengaruhi dependen variabel sebesar 70,20% sedangkan sisanya sebesar 29,80% dipengaruhi oleh faktor lain diluar modal. Dengan demikian apabila pelayanan nasabah dapat ditingkatkan 1%, akan meningkatkan jumlah tabungan 70,2%.

### Kerangka Pikir

Kerangka berpikir merupakan bagian penelitian yang menunjukkan arah fokus penelitian sesuai dengan variabel yang akan diangkat dalam penelitian, adapun yang menjadi kerangka berpikir penelitian adalah sebagai berikut :



Berdasarkan kerangka penelitian di atas, dapat dijelaskan bahwa untuk membandingkan kinerja bank devisa dan kinerja bank non devisa dilakukan pengujian dengan uji t. Pelaksanaan pengujian dilakukan dengan membandingkan indikator kinerja keuangan yang terdiri dari ROA, ROE dan LDR masing-masing bank, baik bank devisa maupun bank non devisa.

### Hipotesis

Hipotesis yang akan diuji untuk mencapai tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

$H_0$  : tidak ada perbedaan yang signifikan kinerja keuangan antara bank devisa dengan bank non devisa,

$H_a$  : ada perbedaan yang signifikan kinerja keuangan antara bank devisa dengan bank devisa

### Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bank devisa dan bank non devisa di Indonesia. Adapun yang menjadi objek penelitian adalah laporan kinerja keuangan pada bank devisa dan non devisa yang beroperasi di Indonesia berdasarkan laporan publikasi keuangan perbankan selama periode 2006-2010.

### Populasi

Pengertian populasi menurut Sugiyono (2005:72) adalah : "wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya." Maka populasi dalam penelitian ini adalah seluruh bank devisa dan bank non devisa yang beroperasi selama 5 tahun (2006-2010) di Indonesia. Total Bank Devisa 37 dan 30 Bank non Devisa

### Sampel

Sampel adalah sebagian dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2005:55) pengambilan sampel dengan menggunakan metode *purposive*

*sampling* menurut Jogianto, (2005 : 79) *purposive sampling* adalah yang dilakukan dengan mengambil sampel dari populasi berdasarkan suatu kriteria tertentu. Adapun kriterianya merupakan bank devisa dan bank non devisa yang beroperasi di Indonesia yang memenuhi kriteria berikut ini :

- a. Telah berdiri dan beroperasi di Indonesia selama 5 (lima) tahun terakhir (2006-2010) dan yang mempublikasikan laporan keuangannya.
- b. Tidak melakukan merger dan akuisisi dalam jangka 5 (lima) tahun terakhir (2006-2010).

Yang menjadi sampel bank devisa dalam penelitian ini terdiri dari, Bank Muamalat, Bank Mega, Bank NISP, sedangkan sampel dari bank non devisa terdiri dari Bank Victoria, BTPN, Bank Mega Syariah.

### Tehnik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data skunder yaitu laporan keuangan yang dipublikasikan oleh bank yang bersangkutan. Data yang disajikan dalam penelitian ini berupa laporan laba kinerja keuangan dalam kurun waktu 5 tahun dimulai dari tahun 2006-2010.

### Metode Analisis Data

Data yang diperoleh akan dianalisis dengan menghitung *Return on Assets* (ROA) dari masing-masing bank. Langkah kedua adalah menghitung *Return on Equity* (ROE) dari masing-masing bank. Kemudian menghitung *Loan to Deposit* (LDR) dari masing-masing bank.

Setelah menghitung rasio ROA, ROE dan LDR dari masing-masing bank, maka langkah selanjutnya adalah dengan melakukan pengujian hipotesis yang membandingkan kinerja keuangan bank devisa dan non devisa. Selanjutnya dengan menggunakan rata-rata dan standar deviasi yang telah diketahui maka langkah selanjutnya adalah menghitung angka standar atau *z-score* setiap batas nyata kelas interval. (Arikunto : 2005:306)

Kemudian menentukan nilai t-statistik (sampel besar) untuk independent one

sample t-test uji beda dua rata-rata:

$$Z = \frac{\overline{X}_1 - \overline{X}_2}{\sqrt{\frac{\sigma_1^2}{n_1} + \frac{\sigma_2^2}{n_2}}}$$

Dimana:

$\overline{X}_1$  = Rata-rata ROA, ROE dan LDR Bank Devisa

$\overline{X}_2$  = Rata-rata ROA, ROE dan LDR Bank Non Devisa

$\sigma_1^2$  = Varian ROA, ROE dan LDR Bank Devisa

$\sigma_2^2$  = Varian ROA, ROE dan LDR Non Bank Devisa

$n_1$  = Jumlah sampel Bank Devisa

$n_2$  = Jumlah sampel Bank Non Devisa

### Pengujian Hipotesis

- Dengan membandingkan statistik hitung dengan statistik tabel
  - Jika  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak.
  - Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima.
- berdasarkan probabilitas
  - Jika sig t- statistik < 0,05 maka  $H_0$  ditolak
  - Jika sig t- statistik > 0,05 maka  $H_0$  diterima

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah memperoleh data sekunder berupa data bank Devisa dan bank Non Devisa di Indonesia yang dijadikan sampel adalah laporan keuangan periode tahun 2006-2010 yang berupa neraca dan laporan laba rugi yang diperoleh dari Bank Indonesia. Setelah analisis dan diketahui menghitung *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE) dan *Loan to Deposit* (LDR) dari masing-masing bank dapat dibandingkan kondisi keuangan bank Devisa dan bank Non Devisa seperti yang terlihat pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel diketahui bahwa perbedaan nilai *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE) dan *Loan to Deposit* (LDR) masing masing bank yaitu Bank Muamalat, Bank Mega dan Bank NISP tahun 2006 sampai dengan 2010 menunjukkan angka yang positif dan bervariasi satu bank dengan bank lain. Untuk selanjutnya data bank devisa tersebut akan dibandingkan dengan hasil laporan keuangan bank non devisa. Data dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel.1  
Kinerja Keuangan Bank Devisa

Tahun	Bank Devisa								
	Bank Muamalat			Bank Mega			Bank NISP		
	ROA	ROE	LDR	ROA	ROE	LDR	ROA	ROE	LDR
2006	2.10	21.99	83.60	2.25	15.11	51.25	1.55	11.01	89.86
2007	2.18	22.35	99.16	1.88	9.10	42.70	1.31	8.71	88.37
2008	2.60	33.14	104.41	2.33	23.52	46.74	1.54	9.18	89.40
2009	0.45	8.03	85.82	1.77	20.47	56.82	1.79	11.86	88.83
2010	1.36	17.78	91.52	2.45	18.72	56.03	1.09	7.65	89.81

Sumber : Laporan Keuangan Bank Muamalat, Bank Mega dan Bank NISP, (2011)

Tabel 2.  
Kinerja Keuangan Bank Non Devisa

Tahun	Bank Non Devisa								
	Bank Victoria			Bank BTPN			Bank Mega Syariah		
	ROA	ROE	LDR	ROA	ROE	LDR	ROA	ROE	LDR
2006	1.76	12.11	51.94	8.38	38.95	94.64	1.25	15.11	51.25
2007	1.64	15.41	55.92	4.25	17.49	98.19	0.88	9.10	42.70
2008	0.58	7.81	53.46	4.57	19.57	96.43	2.33	25.52	46.74
2009	1.10	8.00	50.43	6.14	36.27	89.18	1.98	20.47	64.67
2010	1.71	18.41	40.22	4.48	28.44	91.61	1.77	19.72	56.82

Sumber : Laporan Keuangan Bank Victoria, Bank BTPN dan Bank Mega Syariah, (2011)

Dari hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa dari nilai ROA bank Devisa dan bank Non Devisa menunjukkan, nilai ROA bank Devisa lebih tinggi dari ROA bank Non Devisa, ini menunjukkan kemampuan untuk memperoleh laba atas sejumlah aset yang dimiliki oleh bank Devisa lebih tinggi dibandingkan bank Non Devisa.

### Pembuktian Hipotesis

Untuk membuktikan hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini, maka penulis mencoba untuk membuktikan kebenaran mengenai hasil penelitian ini. Uji *independent sampet t tes*, untuk melihat hubungan antara masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Jika nilai  $t_{test}$  dengan standar signifikan 0.05 untuk masing-masing variabel, maka variabel *return on assets*, *return on equity*, maupun *loan to deposit ratio* terdapat perbedaan antara bank Devisa dan bank Non Devisa.

### Analisis Perbedaan *Return on Assets (ROA)* antara bank Devisa dan bank Non Devisa

Hasil analisis data yang dilakukan dari ROA Bank Non Devisa dan ROA Bank Devisa dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa nilai sig sebesar 0.002 lebih kecil dari nilai standar sig 0.05 menunjukkan ada perbedaan ROA antara bank Devisa dan bank Non Devisa. Dimana nilai ROA yang dimiliki Bank Devisa lebih tinggi dari Bank Non Devisa. Hal ini dapat dipahami karena nilai dari ROA Bank Devisa lebih baik jika dibandingkan dengan nilai ROA Bank Non Devisa.

### Analisis Perbedaan *Return on Equity (ROE)* antara bank Devisa dan bank Non Devisa

Analisis uji beda yang dilakukan terhadap data ROE Bank Non Devisa dan ROE Bank Devisa dari tahun 2006 sampai tahun 2010

Tabel 3  
Independent samples test ROA

	t.test equality of means			
	t	df	Sig (2-tailed)	Mean Difference
Roa				
Equal variances assumed	-5.987	8	0.000	-1.82000
Equal variances not assumed	-5.987	4.999	0.002	-1.82000

Tabel. 4  
Independent samples test ROE

	t.test equality of means			
	T	Df	Sig (2-tailed)	Mean Difference
ROE				
Equal variances assumed	-2.865	8	0.021	-12.14000
Equal variances not assumed	-2.865	4.150	0.044	-12.14000

Tabel. 5  
Independent samples test LDR

	t.test equality of means			
	T	Df	Sig (2-tailed)	Mean Difference
LDR				
Equal variances assumed	3.126	8	0.014	15.52000
Equal variances not assumed	3.126	7.897	0.014	15.52000

adalah seperti terlihat pada Tabel 4.

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa nilai sig sebesar 0.044 lebih kecil dari nilai standar sig 0.05 menunjukkan ada perbedaan ROE antara bank Devisa dan bank Non Devisa. Hal ini terjadi karena nilai ROE Bank Devisa lebih tinggi dari Bank Non Devisa.

#### **Perbedaan *Loan to Deposit Ratio (LDR)* antara bank Devisa dan bank Non Devisa**

Analisis uji beda yang dilakukan terhadap data LDR Bank Non Devisa dan LDR Bank Devisa dari tahun 2006 sampai tahun 2010 terlihat pada Tabel 5.

Berdasarkan Tabel 5 di atas diketahui bahwa nilai sig sebesar 0.014 lebih kecil dari nilai standar sig 0.05 menunjukkan ada perbedaan LDR antara bank Devisa dan bank Non Devisa. Hal ini terjadi karena nilai LDR Bank Devisa lebih tinggi dari Bank Non Devisa.

Hasil pengujian hipotesis secara keseluruhan menunjukkan adanya perbedaan kinerja keuangan antara bank Devisa dan bank Non Devisa. Dapat disimpulkan bahwa kinerja bank Devisa lebih baik dari bank Non Devisa karena kegiatan usaha bank Devisa lebih luas dibandingkan dengan kegiatan usaha bank Non Devisa. Perbedaan kegiatan usaha ini akan berpengaruh terhadap kemampuan keuangan masing-masing bank.

#### **KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian diatas dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain:

1. Terdapat perbedaan yang signifikan ROA antara bank Devisa dan bank Non Devisa dengan tingkat nilai sig sebesar 0.002 lebih kecil dari nilai standar sig 0.05 menunjukkan ada perbedaan ROA antara bank Devisa dan bank Non Devisa, dimana nilai ROA yang dimiliki Bank Devisa lebih tinggi dari Bank Non Devisa.
2. Terdapat perbedaan yang signifikan ROE antara bank Devisa dan bank Non Devisa dengan nilai sig sebesar 0.044 lebih kecil dari nilai standar sig 0.05 menunjukkan ada perbedaan ROE antara bank Devisa dan bank Non Devisa. dimana nilai ROE Bank Devisa lebih tinggi dari Bank Non Devisa.
3. Terdapat perbedaan yang signifikan LDR antara bank Devisa dan bank Non Devisa dengan tingkat nilai sig sebesar 0.014 lebih kecil dari nilai standar sig 0.05 menunjukkan ada perbedaan LDR antara bank Devisa dan bank Non Devisa. dimana nilai LDR Bank Devisa lebih tinggi dari Bank Non Devisa.

#### **SARAN**

1. Disarankan kepada perbankan di Indonesia untuk menjaga kredibilitas dan likuiditas bank agar tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank meningkat dan dengan sendirinya akan meningkatkan kualitas kinerja perbankan di masa yang akan datang.
2. Disarankan untuk pihak perbankan negara atau BUMN untuk terus meningkatkan kinerja keuangannya agar tidak kalah bersaing dengan bank swasta.

## REFERENSI

- Arikunto (2005), **Manajemen Penelitian**, Rineka Cipta, Jakarta.
- Abdurraman (2001) **Manajemen Pemasaran Bank**, Fakultas Ekonomi, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Anita, (2003), **Analisis Kinerja Bank Devisa dan Bank Non Devisa Di Indonesia**, Fakultas ekonomi, Universitas Trisakti, Jakarta.
- Baridwan (2001), **Performance Management**, Edisi Bahasa Indonesia. Sun. Jakarta
- Hasibuan (2007) **Dasar-Dasar Perbankan**. Bumi Aksara, Jakarta.
- Harnanto (2001) **Akuntansi Intermediate**, Edisi Revisi, Cetakan Kelima, Yogyakarta, Liberty.
- Harahap, (1999), **Competencies Based Integrated HR System**. Erlangga, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, (2002), **Standar Akuntansi Keuangan**, Jakarta, Salemba Empat
- Iramayanto, Juli, (2002), **Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya**, Jakarta : Media Ekonomi Publishing-Universitas Trisakti.
- Jogiyanto (2005). Analisis & Desain Sistem Informasi Pendekatan. Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Andi, Yogyakarta
- Kasmir (2008), **Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya**. Raja Grafindo Persada.
- Mangkunegara (2001), **Manajemen Sumber Daya Manusia. Perusahaan**, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Mulyadi, (1997), Sistem Akuntansi Edisi 2*, Penerbit STIE, , Jakarta.
- Muchandarsyah, (2001), **Kinerja Kinerja Sebagai Pandangan Hidup Atau Sikap Mental**, Penerbit BPEE, Yogyakarta.
- Prawirosentono (1999). Performance atau Kinerja*, Surabaya, Indah.
- Payman, (1998) **The Essence of Seivise Marketing**, Andi Yogyakarta
- PSAK Nomor 31 Standar Akuntansi Keuangan (1999:31.1)
- Riyanto, Bambang (1998), **Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan**, Yogyakarta:Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada.
- Sastrowinoto, (2001), **Meningkatkan Produktivitas Dengan Standar Penilaian Kinerja**, Jakarta, Unikom
- Sugiyono (2005) **Metode Penelitian Bisnis**. CV. Alfabeta, Bandung.
- Suyatno (1999) **Uang Dan Bank**. Penerbit PT. Rineka Cipta, Bandung.
- Suprihanto (2000), **Pengantar Ekonomi Perusahaan**, Karunika, Jakarta
- Widjaja, A. Tunggal. (1996), **Akuntansi Manajemen Untuk Usahawan**. Edisi pertama. STIE YKPN, Yogyakarta.
- Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999. Tentang Pokok Perbankan
- Undang-Undang perbankan No.10 Tahun 1998, Tentang Perbankan dan Likuiditas Bank
- Undang - Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Pokok Perbankan dan Likuiditas Bank
- Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/119/KEP/DIR tanggal 25 Januari 2001 Laporan Keuangan Bank.
- SK Mentri Keuangan RI Nomor 792 tahun 1990 Pengertian Bank.



## ANALISIS DETERMINAN KELANGSUNGAN HIDUP USAHA SEKTOR INFORMAL

*Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe*

**IKRAMUDDIN DAN WAHYUDDIN**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

This study is to analyze the sustainability determinants of informal sector enterprises; study case on street hawker in Banda Sakti district. The number of samples examined in this study are 100 people, the determination of the samples is using accidental sampling. Data collection methods using questionnaires, with multiple linear regression. From the results of the research the regression equation is formulated to  $Y = 0,553 + 0,153 X_1 + 0,140 X_2 + 0,134 X_3 + 0,056 X_4$ . Coefficient (R) is 0.753 or 75.3%, this means that the sustainability of the enterprise has a significant effect on the working capital variable, business experience, working hours, and level of education. The testing of  $F_{hitung} > F_{tabel}$  is  $4.561 > 2.44$  it means that working capital, business experience, working hours, and level of education are factors that very affected to the sustainability of street hawker businesses in Banda Sakti distrik, Lhokseumawe. Partially working capital variable ( $X_1$ ) greatly affected to the sustaibability of street hawker (Y), where  $t_{hitung} = 3.559$  and  $t_{tabel} = 1.980$ , which means that  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , business experience variable ( $X_2$ ) greatly affected to the sustainability of street hawker (Y), where  $t_{hitung} = 2.074$  and  $t_{tabel} = 1.980$ , which means that  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , then the working hours variable ( $X_3$ ) affected to the sustainability of street hawker (Y), where  $t_{hitung} = 1.982$  and  $t_{tabel} = 1.980$ , which means  $t_{hitung} > t_{tabel}$  and level of education variable ( $X_4$ ) greatly affect to the sustainability of street hawker (Y), where  $t_{hitung} = 2.709$  and  $t_{tabel} = 1.980$ , which means  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , which means that hypothesis  $H_0$  is accepted. The most dominant independent variable of sustainability of street hawker in Banda Sakti distric, Lhokseumawe is working capital variable ( $X_1$ ), with the value of  $\beta = 0.334$ .

**Keywords:** *Working capital, business experience, working hour, level of education, business sustainability*

## PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima adalah salah satu kegiatan usaha sektor informal yang paling nyata dan memiliki andil besar dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat secara ekonomi dan menampung angkatan kerja bahkan pedagang kaki lima dianggap sebagai filter atas krisis perekonomian bagi aktivitas masyarakat dibidang mikro. Sehingga salah satu cara dalam menopang pembangunan dan penyelesaian persoalan sosial masyarakat berwirausaha secara informal menjadi alternatif.

Untuk kelangsungan hidup usahanya tersebut situasi modal kerja, pengalaman usaha, jam kerja dan tingkat pendidikan menjadi penting untuk diperhatikan oleh pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima (PKL) selalu memanfaatkan tempat-tempat yang dipandang profit misalnya pusat kota, alun-alun, tempat keramaian hingga tempat-tempat yang dinilai berpotensi untuk menjadi objek wisata. Mereka hanya berpikir bahwa apa yang mereka lakukan adalah untuk mencari nafkah tanpa memperdulikan hal-hal lain, mereka akan melakukan apa saja demi kelangsungan hidup usahanya.

Di Kecamatan Banda Sakti banyak sekali terdapat pedagang kaki lima, yang telah lama menjalankan usahanya guna menghidupi kebutuhan sehari-hari. Sulitnya mendapatkan pekerjaan, menjadi salah satu faktor mereka menjalani profesi sebagai pedagang kaki lima.

## LANDASAN TEORITIS

Menurut Kasmir (2007:67) usaha adalah Suatu kegiatan dibidang produksi dan berjualan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu di dalam masyarakat. Menurut Hidayat (2000:45-46) sektor usaha informal dibagi dalam tiga hal yaitu: 1) Sektor informal adalah sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah seperti perlindungan tarif, pemberian kredit

dengan bunga relatif rendah, perlindungan dan penawaran pekerja serta hak cipta. 2) Sektor informal adalah sektor yang belum dapat menggunakan bantuan ekonomi pemerintah meskipun pemerintah telah menyediakan. 3) Sektor informal adalah sektor yang menerima dan menggunakan bantuan atau fasilitas yang disediakan oleh pemerintah tetapi bantuan itu belum sanggup membuat sektor ini berdikari.

Selanjutnya Supartomo (2000:39) berpendapat bahwa sektor informal adalah kumpulan pedagang dan penjual kecil dari segi produksi secara ekonomis tidak begitu menguntungkan meskipun mereka menunjang kehidupan bagi penduduk yang terbelenggu kemiskinan.

Sedangkan pengertian Pedagang Kaki Lima menurut Swasono (2003: 34), Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas. Selanjutnya Rusdianto dan Supartomo (2000:48), pedagang kaki lima adalah pedagang kecil yang berjualan di pinggir jalan raya seperti: trotoar, pekarangan, taman-taman, emper-emper toko atau rumah penduduk, tanpa izin usaha pemerintah.

Pedagang kaki lima mempunyai beberapa ciri-ciri, adapun ciri-ciri pedagang kaki lima yang dikemukakan oleh Kartono (2004:3-7) sebagai berikut:

Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus produsen. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong) menjajakan bahan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara eceran. Umumnya bermodal kecil terkadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup usaha, menurut

Budiman (2001:18) banyak hal yang mempengaruhi kelangsungan hidup usaha diantaranya yaitu manusia (*Man*) sarana (*tools*) uang (*Maney*), dan pasar (*market*).

Menurut Suparman (2002:93), ada beberapa faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup usaha, diantaranya adalah: modal, ketersediaan bahan, pengalaman berusaha, dan lingkungan tempat usaha.

1. Modal adalah salah satu unsur yang terpenting dalam kelangsungan usaha, karena dengan perputaran modal secara terus menerus akan mempertahankan usaha agar tetap berjalan secara terus-menerus.
2. Ketersediaan bahan adalah pedagang kaki lima selalu berlokasi pada tempat ramai, dekat pasar dimana pembeli selalu hilir mudik pada daerah tersebut. Oleh sebab itu ketersediaan bahan harus dilengkapi karena sangat penting sekali untuk kelangsungan usaha.
3. Pengalaman usaha adalah salah satu hal yang penting dalam kelangsungan hidup usaha karena pengalaman seseorang akan memberikan kontribusi pada diri mereka agar dapat menjalankan rencana untuk kedepan dalam mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.
4. Lingkungan tempat usaha adalah suatu hal yang terpenting untuk kelangsungan hidup usaha, biasanya pedagang selalu memilih tempat dikeramaian orang-orang hilir mudik, dengan demikian akan mempengaruhi pendapatan dan kelangsungan hidup usahanya.

Sedangkan menurut Baridwan (2001:42-46) faktor-faktor yang mempengaruhi kelangsungan usaha pedagang kaki lima adalah:

a. Modal kerja

Modal kerja merupakan faktor yang penting dalam kegiatan usaha sebab modal disini merupakan urat nadi bagi kelangsungan suatu perusahaan. Semakin besar modal kerja maka makin

luas kesempatan untuk mengembangkan usaha. Modal kerja disini dapat berupa modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan usahanya sehari-hari seperti untuk pembelian barang dagangan, pembayaran tenaga kerja, ongkos pengangkutan serta dapat berupa uang kas, tagihan dan persediaan barang dagangan. Oleh karena itu modal kerja mempunyai peranan penting yang akan menentukan kelangsungan usaha dari para pedagang.

b. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan. Hal ini dimaksudkan bahwa makin lama seseorang menekuni pekerjaannya maka makin banyak pula pengalaman dalam usahanya tersebut. Hal ini tentu saja akan meningkatkan keberhasilan usahanya karena selain mereka mempunyai pengalaman dalam pengelolaannya mereka juga mengetahui celah-celah mana yang sekiranya dapat membuat barang dagangannya laku sehingga akan memperbesar omzet penjualan yang akhirnya akan meningkatkan keuntungan.

c. Jam Kerja

Jam kerja adalah waktu yang dimanfaatkan oleh para pedagang pasar dalam menjual barang dagangan setiap harinya. Semakin lama seseorang menggunakan atau memanfaatkan jam kerja tiap harinya diharapkan keuntungan yang diperoleh akan bertambah pula.

d. Tingkat Pendidikan

Secara umum dapat dikatakan bahwa pendidikan akan membentuk keleluasaan pengetahuan seseorang dan selanjutnya akan mempengaruhi perilaku dan pengembangan keputusannya. Dengan semakin tingginya tingkat pendidikan yang diperoleh maka orang akan cenderung lebih rasional dalam mencermati setiap kejadian.

e. Pembukuan

Untuk mengetahui keuntungan dari penjualan dapat dilihat dari pembukuan yang berupa laporan keuangan perhitungan rugi laba. meskipun usaha dalam skala kecil perlu juga dilakukan pembukuan agar dapat

mengetahui keuntungan dan kerugian dan akhirnya untuk kelangsungan hidup usaha.

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *survey*. Peneliti mengumpulkan data secara langsung dengan membagikan kuesioner untuk diisi oleh responden yang berprofesi sebagai pedagang kaki lima wilayah Kecamatan Banda Sakti.

Teknik penentuan sampel dilakukan dengan teknik teknik sampling aksidental yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yakni siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti pada saat melakukan aktivitas usahanya dan dapat digunakan sebagai sampel, dan layak sebagai sumber data. (Rochaety, dkk, 2009;65)

Dan variabel yang dioperasionalkan adalah sebagai berikut:

1. Kelangsungan hidup usaha pedagang kaki lima (Y) adalah perputarnya kegiatan usaha pedagang kaki lima atau kegiatan pengolahan yang berjalan secara terus menerus. Indikator dalam penelitian ini adalah lamanya usaha dan kapan usaha tersebut dijalankan
2. Modal usaha ( $X_1$ ) adalah merupakan faktor yang penting dalam kegiatan usaha sebab modal disini merupakan urat nadi bagi kelangsungan suatu perusahaan. Semakin besar modal kerja maka makin luas kesempatan untuk mengembangkan usaha.
3. Pengalaman usaha ( $X_2$ ), Pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan. Hal ini dimaksudkan bahwa makin lama seseorang menekuni pekerjaannya maka makin banyak pula pengalaman dalam usahanya tersebut.
4. Jam kerja ( $X_3$ ) adalah adalah waktu yang dimanfaatkan oleh para pedagang pasar dalam menjual barang dagangan setiap harinya. Semakin lama seseorang menggunakan atau memanfaatkan jam kerja

tiap harinya diharapkan keuntungan yang diperoleh akan bertambah pula.

5. Tingkat pendidikan ( $X_4$ ) adalah Secara umum dapat dikatakan bahwa pendidikan akan membentuk keleluasaan pengetahuan seseorang dan selanjutnya akan mempengaruhi perilaku dan pengembangan keputusannya. Dengan semakin tingginya tingkat pendidikan yang diperoleh maka orang akan cenderung lebih rasional dalam mencermati setiap kejadian.

Sedangkan aspek pengukuran terhadap data-data yang dianalisis dilakukan dengan pembentukan indikator pada setiap pertanyaan yang diajukan dengan menggunakan skala likert (*likert scale*) dimana setiap pertanyaan mempunyai interval jawaban antara 1 (Tidak Setuju) 2 (Kurang Setuju) 3 (Netral) 4 (Setuju) dan 5 (Sangat Setuju).

Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik statistika inferensial. Teknik ini digunakan untuk mengukur perbedaan dan hubungan pengaruh terhadap variabel bebas terhadap variabel terikat. Untuk menguji sifat signifikansi pengaruh variabel tersebut digunakan uji t dan uji F. Dan pengujiannya dilakukan dengan menggunakan peralatan statistika berupa regresi linier berganda dan pengujian data dilakukan dengan program SPSS (*Statistical Package for Sosial Science*).

Hipotesis yang akan dibuktikan dalam penelitian ini adalah :

$H_0$  = Faktor modal kerja, pengalaman usaha, jam kerja dan tingkat pendidikan tidak berpengaruh, terhadap kelangsungan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti

$H_1$  = Faktor modal kerja, pengalaman usaha, jam kerja dan tingkat pendidikan berpengaruh, terhadap kelangsungan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti

Dan untuk pembuktian hipotesis

menggunakan uji F dan uji t dengan ketentuan: Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka menerima  $H_1$  dan menolak  $H_0$  artinya bahwa variabel modal kerja ( $x_1$ ) pengalaman usaha ( $x_2$ ) jam kerja ( $x_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $x_4$ ) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kelangungan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti. Apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka menerima  $H_0$  dan menolak  $H_1$  artinya bahwa variabel modal kerja ( $x_1$ ) pengalaman usaha ( $x_2$ ) jam kerja ( $x_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $x_4$ ) secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap kelangungan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti.

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka hipotesis ( $H_1$ ) diterima artinya variabel modal kerja ( $x_1$ ) pengalaman usaha ( $x_2$ ) jam kerja ( $x_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $x_4$ ) secara parsial berpengaruh terhadap kelangungan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti. Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka hipotesis ( $H_0$ ) diterima artinya variabel modal kerja ( $x_1$ ) pengalaman usaha ( $x_2$ ) jam kerja ( $x_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $x_4$ ) secara parsial tidak berpengaruh terhadap kelangungan usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti.

## HASIL PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis membedakan karakteristik responden berdasarkan faktor demografi yang terdiri dari usia dan faktor sosial ekonomi yaitu pendidikan, lamanya melakukan usaha dan pendapatan.

Dalam penelitian ini karakteristik responden dikelompokkan dalam beberapa kategori yaitu menurut usia, pendapatan perbulan, pendidikan terakhir, dan lamanya berwirausaha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

### Uji Validitas

Uji validitas dapat dilakukan dengan menggunakan uji *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) adalah untuk mengetahui apakah indikator betul-betul merupakan bagian dari indikator konstruk tersebut. Analisis faktor akan mengelompokkan masing-masing indikator ke dalam beberapa faktor. Jika suatu indikator merupakan indikator konstruk maka dengan sendirinya akan mengelompok menjadi satu dengan faktor *loading* yang tinggi. *Nilai rule of thumb* yang digunakan untuk CFA harus  $> 0,50$  (Ghozali, 2005:49).

Tabel 1  
Karakteristik Responden

No	Variabel	Frekuensi	Persentase
1	Usia:		
	1. 21 - 30 tahun	28	28,2%
	2. 31 - 40 tahun	38	37,9%
	3. 41 - 50 tahun	27	27,1%
2	4. > 50 tahun	7	6,8%
	Pendidikan:		
	1. SD	21	21,4%
	2. SMP	23	22,2%
3	3. SMA	35	35,0%
	4. Diploma	21	21,4%
	Lama Usaha:		
	1. < 1 tahun	15	15,5%
4	2. 1 - 3 tahun	29	29,1%
	3. 4 - 6 tahun	34	34,0%
	4. > 6 tahun	22	21,4%
	Laba Perbulan:		
	1. < Rp 1000.000	41	40,8%
	2. Rp 1000.000 < Rp 3.000.000	36	35,9%
	3. Rp 4.000.000 - Rp 6.000.000	13	12,6%
	4. > Rp 6.000.000	10	10,7%

Dari hasil pengujian validitas ditunjukkan bahwaseluruh indikator variabel independen dinyatakan valid. Hal tersebut dikarenakan menghasilkan *factor loading* diatas 0,50 (Ghozali,2005:49). Pada variabel modal kerja ( $X_1$ ) yang terdiri atas tiga indikator pertanyaan yaitu indikator modal kerja 1 sebesar 0,813, indikator modal kerja 2 sebesar 0,794 dan indikator modal kerja 3 sebesar 0,741. Kemudian variabel pengalaman usaha ( $X_2$ ) terdiri dari tiga indikator pertanyaan, yaitu indikator pengalaman usaha 1 sebesar 0,767, pengalaman usaha 2 sebesar 0,827, dan pengalaman usaha 3 sebesar 0,862. Untuk variabel jam kerja ( $X_3$ ) yang terdiri dari tiga indikator pertanyaan, yaitu indikator jam kerja 1 sebesar 0,862, indikator jam kerja 2 sebesar 0,831, dan variabel indikator jam kerja 3 sebesar 0,777. Sedangkan Variabel tingkat pendidikan ( $X_4$ ) yang terdiri dari tiga indikator pertanyaan, yaitu indikator tingkat pendidikan 1 sebesar 0,642, indikator tingkat pendidikan 2 sebesar 0,738 dan indikator tingkat pendidikan 3 sebesar 0,811 . Dan yang terakhir variabel Kelangsungan hidup usaha ( $Y$ ), dimana indikator kelangsungan hidup usaha 1 sebesar 0,831, indikator kelangsungan hidup usaha 2 sebesar 0,854 dan indikator kelangsungan hidup usaha 3 sebesar 0,625. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh indikator peryantaan untuk variabel independen dan variabel dependen semuanya terpakai karena dinyatakan valid.

### Uji Reliabilitas

Pada penelitian ini, uji reliabilitas alat

ukur yang digunakan adalah dengan menggunakan *cronbach alpha*. Pedoman yang digunakan untuk mengetahui tingkat reliabilitas dilihat dari besarnya *cronbach alpha* yaitu nilai *cronbach alpha* > 0,60.(Nunnaly dalam Ghozali, 2005:42).

Berdasarkan uji Reliabilitas instrumen dapat dijelaskan bahwa Nilai *cronbach alpha* untuk masing-masing variabel yang terdiri atas *independent variable* (variabel bebas) yaitu variabel modal kerja ( $X_1$ ) nilai alpha sebesar 0,876 (87,6%), pengalamana usaha ( $X_2$ ) nilai alpha sebesar 0,734 (73,4%), jam kerja ( $X_3$ ) nilai alpha sebesar 0,896 (89,6,6%) dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) nilai alpha sebesar 0,779 (79,9%) sedangkan *dependent variable* (variabel terikat yaitu Kelangsungan Hidup Usaha ( $Y$ ) nilai alpha sebesar 0,697 (69,7%). Dengan demikian pengukuran reliabilitas menurut Nunnaly dalam Ghozali (2005:42). menunjukkan bahwa ketiga variabel sudah reliabel.

### Analisis Faktor Determinan Kelangsungan Hidup Usaha Sektor Informal (Studi pada Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Banda Sakti).

Kelangsungan hidup usaha pedagang kaki lima dipengaruhi oleh variable modal usaha, pengalaman usaha, jam kerja dan tingkat pendidikan. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan analisis regresi yang digunakan untuk menguji pengaruh keempat variabel tersebut terhadap kelangsungan hidup usaha pedagang kaki lima di Kecamatan Banda Sakti. Berdasarkan hasil estimasi terhadap variabel yang diteliti melalui

Tabel 2  
Analisis Determinan Kelangsungan Hidup Usaha Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Banda Sakti

Variabel	Koefisien	$t_{hitung}$	Sig
Constant	0,553	8.807	0,000
Modal kerja ( $X_1$ )	0,153	3.559	0,001
Pengalaman usaha ( $X_2$ )	0,140	2.074	0,001
Jam kerja ( $X_3$ )	0,134	1.982	0,004
Tingkat pedidikan ( $X_4$ )	0,056	2.709	0,004
DF = 103-4-1 = 98	R = 0,753 R <sup>2</sup> = 0,765 Adjusted (R <sup>2</sup> ) = 0,707	$t_{tabel (0,05)} = 1,980$	F <sub>hitung</sub> = 4,561 F <sub>tabel</sub> = 2,44

Sumber : Data Primer (diolah), 2011

bantuan komputer dengan program SPSS, maka diperoleh hasil analisis seperti pada Tabel 2.

Berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan nilai konstanta 0,553, modal kerja ( $X_1$ ) 0,153, pengalaman usaha ( $X_2$ ) 0,140, jam kerja ( $X_3$ ) 0,134, dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) 0,056. Secara persamaan dapat ditulis sebagai berikut:

$$Y = 0,553 + 0,153 X_1 + 0,140 X_2 + 0,134 X_3 + 0,056 X_4$$

Nilai konstanta (a) sebesar 0,553 artinya jika dianggap konstan, maka tingginya Kelangsungan hidup usaha pedagang kaki lima adalah sebesar 55,3%. Koefisien variabel modal kerja sebesar 0,153 yang berarti bahwa apabila ditingkatkan 100% maka akan meningkat sebesar 15,3%, koefisien variabel pengalaman usaha sebesar 0,140 yang berarti bahwa apabila ditingkatkan 100% maka akan meningkat sebesar 14%, koefisien variabel jam kerja sebesar 0,134 yang berarti bahwa apabila ditingkatkan 100% maka akan meningkat sebesar 13,4% dan koefisien variabel tingkat pendidikan sebesar 0,056 yang berarti bahwa apabila ditingkatkan 100% maka akan meningkat sebesar 5,6%.

Untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara variabel modal kerja ( $X_1$ ), pengalaman usaha ( $X_2$ ), jam kerja ( $X_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), dapat dilihat dari koefisien korelasi (R), dari pengolahan data penelitian diperoleh koefisien korelasi (R) sebesar 0,753, ini berarti bahwa hubungan antara variabel modal kerja ( $X_1$ ), pengalaman usaha ( $X_2$ ), jam kerja ( $X_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), sebesar 75,3%.

Nilai koefisien Determinasi ( $R^2$ ) adalah 0,765 atau 76,5% hal ini menunjukkan bahwa besarnya kemampuan variabel modal kerja ( $X_1$ ), pengalaman usaha ( $X_2$ ), jam kerja ( $X_3$ )

dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) sebesar 76,5%, sisanya sebesar 23,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak penulis analisis dalam penelitian ini.

### **Pembuktian Hipotesis Secara Simultan (uji F)**

Untuk menentukan tingkat signifikan secara keseluruhan pada tingkat kepercayaan sebesar 95%, pengujian hipotesis dengan uji F dilakukan dengan membandingkan antara  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$  apabila  $F_{hitung} >$  dari  $F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Dari hasil pengolahan data diperoleh  $F_{hitung}$  sebesar 4,561, sedangkan  $F_{tabel}$  pada tingkat kepercayaan 95% diperoleh nilai sebesar 2,44, maka  $H_1$  diterima artinya bahwa variabel modal kerja ( $X_1$ ), pengalaman usaha ( $X_2$ ), jam kerja ( $X_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y). Dengan besarnya pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat dapat dibuktikan dari nilai *adjusted r square* sebesar 0,707, ini berarti bahwa variabel modal kerja ( $X_1$ ), pengalaman usaha ( $X_2$ ), jam kerja ( $X_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), sebesar 70,7%, dan sisanya 29,3% dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

### **Pembuktian Hipotesis Secara Parsial (uji t)**

Terakhir untuk mengetahui dari masing-masing variabel secara parsial pengaruhnya terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima Di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe dapat dilihat dari  $t_{hitung}$  yang tercantum pada hasil olahan data dengan program SPSS, yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Variabel modal kerja ( $X_1$ ) sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 3,559$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} >$   $t_{tabel}$  maka variabel modal kerja berpengaruh secara signifikan terhadap kelangsungan

hidup pedagang kaki lima Di Kecamatan Banda Sakti nilai  $\beta = 0,334$ .

2. Variabel pengalaman usaha ( $X_2$ ) sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 2,074$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka variabel pengalaman usaha ( $X_2$ ) berpengaruh secara signifikan terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima Di Kecamatan Banda Sakti dengan nilai  $\beta = 0,203$ .
3. Variabel jam kerja ( $X_3$ ) berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 1,982$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka variabel jam kerja ( $X_3$ ) berpengaruh signifikan terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima Di Kecamatan Banda Sakti dengan nilai  $\beta = 0,150$ .
4. Variabel tingkat pendidikan ( $X_4$ ) sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 2,709$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka variabel tingkat pendidikan ( $X_4$ ) berpengaruh secara signifikan terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima Di Kecamatan Banda Sakti dengan nilai  $\beta = 0,068$ .

Dari hasil uji t diketahui bahwa *independent variable* yang paling dominan mempengaruhi kelangsungan hidup pedagang kaki lima Di Kecamatan Banda Sakti adalah variabel modal kerja ( $X_1$ ), dengan nilai  $\beta = 0,334$ . Sedangkan pada variabel pengalaman usaha ( $X_2$ ), dengan nilai  $\beta = 0,203$ , variabel jam kerja ( $X_3$ ), dengan nilai  $\beta = 0,150$  dan variabel tingkat pendidikan ( $X_4$ ) dengan nilai  $\beta = 0,068$ .

## PENUTUP

Hasil penelitian menunjukkan bahwa koefisien korelasi (R) sebesar 0,753, ini berarti bahwa variabel modal kerja ( $X_1$ ), pengalaman usaha ( $X_2$ ), jam kerja ( $X_3$ ) dan tingkat pendidikan ( $X_4$ ) berpengaruh terhadap terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), sebesar 75,3%.

Secara simultan diperoleh  $F_{hitung}$  sebesar 4,561, sedangkan  $F_{tabel}$  pada tingkat kepercayaan 95% diperoleh nilai sebesar 2,44, ini menunjukkan  $F_{hitung} > F_{tabel}$  dengan nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,707. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini menerima hipotesis  $H_0$  yaitu modal kerja, pengalaman usaha, jam kerja dan tingkat pendidikan berpengaruh, terhadap kelangsungan usaha. Dan secara parsial variabel modal kerja ( $X_1$ ) sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 3,559$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Variabel pengalaman usaha ( $X_2$ ) sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 2,074$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , kemudian Variabel jam kerja ( $X_3$ ) sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 1,982$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan juga Variabel tingkat pendidikan ( $X_4$ ) berpengaruh terhadap kelangsungan hidup pedagang kaki lima (Y), pada tingkat kepercayaan 95%, dimana  $t_{hitung} = 2,709$  dan  $t_{tabel} = 1,980$  yang artinya  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yang berarti bahwa hipotesis  $H_0$  diterima.

Sedangkan *Independent Variable* yang paling dominan mempengaruhi kelangsungan hidup adalah variabel modal kerja ( $X_1$ ), dengan nilai  $\beta = 0,334$ .



## REFERENSI

- Ananta, Aris (1999), **Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian**. Grasindo. Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi (2002) , **Metode Penelitian**, Rineka Cipta. Jakarta.
- Asmarani (2006), **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kelangsungan Hidup Kewirausahaan Warga Belajar Program *Life Skill* Di PKBM Kecamatan Cisalak Kabupaten Subang**. Skripsi, Tidak Dipublikasikan.
- Baridwan, Zaky (2001), **Pengantar Kewirausahaan**, Edisi I, Penerbit BPFE-Yogyakarta.
- Buchari Alma (1999), **Wira Usaha**, Buana Ilmu. Jakarta.
- Budiman, Teo (2001), **Usaha dan Pembangunan**, Bintang Timur. Jakarta.
- Candrakirana, Utami (1995), **Perdagangan**, Bhineka. Jakarta.
- Dian, Riantona Utama (2000), **Menganalisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kelangsungan Hidup Usaha Pedagang Kaki Lima Makanan dan minuman di Kabupaten Karanganyar**. Skripsi, Tidak Dipublikasikan.
- Ghozali, Imam (2005) **Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS**, Edisi 1. Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hanke dan Reittsch (1998), **Penelitian Kuantitatif**, BPFE. Yogyakarta.
- Hermawan, Asep (2006), **Penelitian Bisnis**, PT. Grasindo, Jakarta.
- Hidayat (2000), **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembangunan**, Bina Ilmu. Jakarta.
- <http://info.google.com/2009/10/pedagang-kaki-lima.html>, 1 April 2011
- <http://komunikasihasiswa-pedagang-kaki-lima.info/tag/teori-kultivasi>, 3 April 2011.
- <http://www.kabarindonesia.com/berita.php?pil>, 1 April 2011.
- <http://assalamy.blogspot.com/2008/12/faktor-faktor-pedagang-kaki-lima-.html>, 3 April 2011.
- Ibrahim (1998) **Usaha dan Permasalahannya**, Rineka Cipta. Jakarta.
- Indriantoro, Nur (2001), **Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen**, Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta.
- Jhingan (1999) **Kiat Sukses Berwirausaha, Strategi Baru Mengelola Usaha Kecil dan Menengah**, PT.Grasindo, Jakarta.
- Kasmir (2007) **Kewirausahaan**, Edisi pertama, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kartono, Kartini (2004), **Perpustakaan dan Masyarakat**, Yayasan Obor Indonesia, Ladang Pustaka dan Intermedia, Jakarta.
- Mirna (2006), **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima** , Fakultas Ekonomi Widyatama.Bandung.
- Neuman (2000), **Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approach**, A Person Education Company.

- Panji, Anoraga (2002), **Memulai Suatu Usaha**, Bhineka. Jakarta.
- Parsianto, Gunawan (2001), **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Bumi Persada. Jakarta.
- Rakhmat, Jalaluddin(2004), **Metode Penelitian Komunikasi**, P.T. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Rianto, Utama (2002), **Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil**, salemba Empat. Jakarta.
- Rochaety, Ety. Ratih Tresnati. Abdul Majid Latif (2009) **Metodologi Penelitian Bisnis**, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Rusdiyanto (2000), **Masyarakat dan Usaha**, Titian Ilmu. Jakarta.
- Singarimbun (2003), **Statistik Non Parametris**. Salemba Empat. Jakarta.
- Soemitra, Rahmi (2005), **Memulai Suatu Bisnis**, Lautan Ilmu. Jakarta.
- Sudantoko (2002), **Teori Motivasi dan Aplikasi**, Rineka Cipta. Jakarta.
- Sudisman dan Sari (1996), **Statistika**, Buana Ilmu. Jakarta.
- Sugiyono (2001), **Metode Penelitian Bisnis, edisi keempat**, CV. Alfabeta, Bandung.
- Sumodiningrat (2000), **Usaha Masyarakat Kecil**, Buana Ilmu. Jakarta.
- Supartomo (2000), **Usaha Kecil**, Samudera. Jakarta.
- Suparman, (2002), **Pengantar Kewirausahaan “Kiat-Kiat Memasuki Dunia Bisnis “**. Edisi Pertama Penerbit BPFE-YOGYAKARTA, Yogyakarta
- Supranto (2003), **Statistik**, Edisi 2, Salemba Empat, Jakarta.
- Suryana (2003), **Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses**, Salemba Empat, Jakarta.
- Sutaryo (2004), **Usaha Makro**, Bintang Lestari. Jakarta.
- Swasono (1997), **Macam-macam Pengembangan Usaha**, Jakarta: Titian Ilmu.
- Tadjuddin (2002), **Modul Sektor Informal** , Cetakan I, Penerbit Hikmah Agung , Jakarta Selatan.
- Teguh (2004), **Penelitian Kuantitatif**, Raja Grafindo Utama. Jakarta.
- Umar, Husein (1997), **Pengembangan Usaha**, Juang Sentosa. Bandung.
- Pitoyo (2000), **Kewirausahaan Indonesia dari Sudut Pandang Formal**, Editor, Cetakan ketiga, PT. Kluang Klede Jaya
- Prisma, Waloyo (2005), **Motivasi dalam Kewirausahaan**, Grafindo Persada. Jakarta.
- Winardi, J (2001), **Motivasi dan Pemasukan Dalam Manajemen**, Cetakan pertama, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

## **KESUKSESAN WIRAUSAHAWAN MAHASISWA**

**NAOVAL BACHRI DAN AMRU USMAN**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

The main objective of this study was to identify factors that encourage students to be entrepreneurs, to investigate the factors that contribute to the success of students' entrepreneurs in Aceh. This research is a qualitative study using a grounded theory approach in order to determine the factors that influence the success of entrepreneurs among students. In this study, the samples are the students who have been in business minimum of 3 years. Students who are selected are those who study in Syiah Kuala University and University of Malikussaleh, with consideration aspects is easy to be found and the known of a business carried on. Amount 15 students have successfully met and interviewed to answer the issues raised in this study. The results of this study indicate that factors helping parents become the main factor for student to start their business. Family's financial situation does not allow for the students to go to college to be a trigger factor for them to raise funds that can be used in order to go to college. In addition, the internal aspect of the students who did not want to work as an employee is also a major factor that motivates them to be entrepreneurs. The results of this study also found hard work, discipline and motivation to be the major factor of the success of a business carried on by the students in Aceh province.

***Keywords: student entrepreneurs, business success, entrepreneurial intention, external environment factors, internal environment factors***

## PENDAHULUAN

Pada saat kemerosotan ekonomi seperti ini, kekhawatiran terhadap pekerjaan atau pengangguran menjadi topik yang hangat untuk didiskusikan. Terutama di Indonesia yang merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk terbanyak. Pengangguran bukan hanya terjadi di lingkungan yang pendidikannya rendah, bahkan pengangguran terdidik juga menjadi suatu masalah besar di Indonesia. Rata-rata universitas di Indonesia baik universitas negeri maupun universitas swasta menghasilkan lebih dari 100 ribu lulusan per tahun. Namun, di antara lulusan tersebut, pengangguran yang terjadi meningkat dari 183,629 pada tahun 2006 menjadi 409,890 pada tahun 2007. Ini adalah masalah besar sampai dengan sekarang.

Berwirausaha merupakan terobosan guna menanggulangi pengangguran terdidik. Mulai tahun 2009, dukungan kegiatan kemahasiswaan menyediakan pendidikan kewirausahaan kepada mahasiswa yang punya motivasi untuk berwirausaha. Program pendidikan kewirausahaan ini masuk dalam daftar isian pelaksanaan anggaran masing-masing perguruan tinggi, sekitar 70% dari dana yang diterima setiap perguruan tinggi dipakai untuk mendukung mahasiswa dalam menjalankan bisnis (Kompas, 2011). Kelompok pengusaha yang signifikan secara ekonomi adalah lulusan universitas yang masih muda yang mampu mengakses pendidikan di seluruh dunia (Kovereid & Isaksen, 2006; Nabi, Holden & Walmsley, 2006). Para lulusan muda ini tidak hanya menghadapi berbagai pilihan yang berhubungan dengan keputusan karir di pemerintahan ataupun swasta tetapi mereka juga harus meningkatkan kesadaran kewirausahaan dan pekerjaan yang mandiri sebagai alternatif untuk karier (Morris, 2006; OECD, 2002; Wennekers, stel & Thurik, 2005). Lulusan universitas adalah orang yang berkualitas dan jika mereka dipekerjakan, mereka bisa mengubah

bakat mereka untuk hasil yang lebih baik. Lulusan universitas/sarjana di negara-negara maju lebih mempertimbangkan untuk menjadi pengusaha yang mandiri dibandingkan orientasi kerja di perusahaan milik pemerintah atau swasta (Matlay, 2005; Nabi et al., 2006). Di Indonesia, angka pengangguran terdidik cukup tinggi. Data Biro Pusat Statistik (BPS) menyebutkan jumlah sarjana (S-1) pada Februari 2007 sebanyak 409.900 orang. Setahun kemudian, tepatnya Februari 2008 jumlah pengangguran terdidik bertambah 216.300 orang atau sekitar 626.200 orang. Sedangkan pada tahun 2008 tercatat lulusan SMA menyumbang angka yang paling besar sekitar sebanyak 3.369.959 juta jiwa diikuti pengangguran SD sebanyak 2.179.792 juta jiwa, SMP sebanyak 2.166.619 juta jiwa, diploma/akademi sebanyak 519.867 jiwa. Begitu pula data pada bulan Februari 2009 ada peningkatan pengangguran tercatat sebanyak 9.258.964 juta jiwa dari total angkatan kerja sekitar 113.744.408 juta jiwa, dari jumlah 9,39 juta jiwa penganggur tersebut sebagian besar ada didesa jika dilihat dari latar belakang pendidikan SD kebawah sebanyak 2.508.253 juta jiwa, SLTP sebanyak 2.094.378 juta jiwa, SMA sebanyak 2.341.592 juta jiwa, sebanyak 1.415.696 juta jiwa, sedangkan diploma sampai sarjana sebanyak 891.638 jiwa. Jika setiap tahun jumlah kenaikan rata-rata 216.300, pada Februari 2012 terdapat lebih dari 1 juta pengangguran terdidik. Belum ditambah pengangguran lulusan diploma (D-1, D-2, D-3) terus meningkat. Dalam rentang waktu 2007-2010 saja tercatat peningkatan sebanyak 519.900 orang atau naik sekitar 57% (Media Indonesia, 22 Maret 2010).

Wirausahawan di kalangan mahasiswa yang tumbuh menjadi menarik perhatian untuk diteliti. Literatur menunjukkan bahwa akses yang lebih baik untuk pendidikan telah menciptakan lulusan setiap tahunnya yang menganggaur sehingga menciptakan tekanan ekonomi dalam penyediaan lapangan kerja yg memadai (Matlay, 2005; Nabi et al.,

2006). Dalam pasar global yang berfluktuasi terutama disebabkan oleh perampangan korporasi multinasional dan restrukturisasi dan strategi, menyebabkan banyak organisasi atau perusahaan mengurangi penyerapan tenaga kerja. Hasilnya adalah pengangguran yang tinggi di kalangan lulusan universitas (Matlay, 2005; Morris, 2006; Nabi et al., 2006; Wennekers et al, 2005).

Di Malaysia misalnya, hampir 99,2 persen, atau 546.218 perusahaan baik yang berskala kecil atau menengah yang mempekerjakan lebih dari setengah (56,4%) dari angkatan kerja (SMIDEC, 2006). Sedangkan kebijakan publik terlihat pada sektor perusahaan menengah dan kecil (UKM) sebagai sumber yang layak untuk memberikan kesempatan kerja baru bagi lulusan pendidikan tinggi/sarjana (Nkongolo-Bakenda, Anderson & Ito, 2004), Kendala yang sering dihadapi adalah bahwa mayoritas dari UKM adalah usaha mikro yang mungkin tidak mampu menampung lulusan universitas untuk bekerja sehingga tidak menjadi pilihan karir yang menarik bagi lulusan tersebut (Morris, 2006; Nabi et al., 2006). Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi faktor apa saja yang membuat mahasiswa pada gilirannya memilih untuk menjadi wirausaha dan faktor yang menjadi penentu kesuksesan bagi wirausahawan mahasiswa tersebut di Propinsi Aceh.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Kewirausahaan

Kata *entrepreneur* berasal dari kata Prancis, *entreprendre*, yang berarti berusaha. Dalam bahasa Indonesia, kata "wiraswasta" berasal dari Wira yang berarti utama, gagah, berani, luhur, teladan atau pejuang. Swa berarti sendiri dan Sta berarti berdiri. Jadi wiraswasta (*entrepreneur*) berarti pejuang yang utama, gagah, luhur, berani dan layak menjadi teladan dalam bidang usaha dengan landasan berdiri diatas kaki sendiri. Wirausaha adalah suatu kemauan keras

dalam melakukan kegiatan yang bermanfaat (Tarmudji, 1996).

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2002) kewirausahaan adalah seseorang yang menciptakan suatu bisnis baru dengan risiko dan ketidakpastian untuk kepentingan menuju keberhasilan laba dan pertumbuhan lebih lanjut dengan mengidentifikasi peluang dan mengumpulkan sumber daya yang ada. Menurut Suryana (2000) kewirausahaan pada hakekatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Di sisi lain Hisrich dan Reda (2002) mendefinisikan kewirausahaan adalah sebagai suatu proses menciptakan sesuatu yang baru dengan nilai persembahan usaha dan waktu yang perlu serta memperoleh keuntungan dan mampu menghadapi risiko. Sedangkan Meredith *et al* (2002) para wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses.

### Karakteristik Kewirausahaan

Scarborough dan Zimmerer (1993) mengemukakan delapan karakteristik kewirausahaan, yang meliputi: *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Seseorang yang memiliki rasa tanggung jawab akan selalu mawas diri. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih risiko yang moderat, artinya dia selalu menghindari resiko, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi. *Confidence in their ability to success*, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang segera. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik. *Future orientation*, yaitu berorientasi ke masa depan, perspektif,

dan berwawasan jauh ke depan. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Secara eksplisit, Stainhoff dan Burgess (1993) mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil, yaitu: Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas. Bersedia menanggung risiko waktu dan uang. Rencana, mengorganisir. Kerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja, dan yang lainnya. Bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan.

### Minat Berwirausaha

Segala perbuatan manusia timbul karena dorongan dari dalam (faktor internal, *push factor*) dan rangsang dari luar (faktor eksternal, *pull factor*), tetapi tidak akan terjadi sesuatu jika tidak berminat. Secara umum minat adalah kecenderungan terhadap sesuatu (Noeng Muhadjir, 1992). Minat berdasarkan dari beberapa pendapat di atas adalah perasaan senang atau kecenderungan hati seseorang yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu dengan berpartisipasi terhadap kegiatan yang menjadi obyek kesukaannya itu. Minat mempengaruhi proses dan hasil belajar seseorang sebab jika seseorang tersebut mempelajari sesuatu dengan penuh minat maka dapat diharapkan hasilnya akan lebih baik. Selain itu minat adalah "perasaan tertarik atau berkaitan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada menyuruh" (Tarmudji, 1991). Minat seseorang dapat diekspresikan melalui pernyataan yang menunjukkan seorang lebih tertarik pada suatu obyek lain.

Dapat pula dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas seseorang yang berminat terhadap sesuatu obyek

tertentu cenderung menaruh perhatian lebih besar. Niat berwirausaha (*entrepreneurial intention*) dapat dilihat sebagai minat untuk menciptakan suatu organisasi baru atau sebagai perilaku mengambil resiko untuk memulai suatu bisnis baru (Katz & Gartner, 1988). Niat (*intention*) dapat dilihat seperti penyebab suatu tindakan dan yang lebih tinggi adalah melaksanakan tindakan, yang lebih tinggi lagi adalah kemungkinan dalam melibatkan aksi/tindakan (Chandrashekar, *et. al*, 2000). Berdasarkan uraian diatas dapat dipahami bahwa kesadaran seseorang yang tertarik dan senang pada suatu usaha akan nampak dalam kegiatan mempelajari, memahami, dan berkecimpung dalam usaha itu. Aktivitas atau kegiatan yang dilandasi dengan minat kemungkinan besar akan berhasil, karena dilakukan dengan rasa senang dan tanpa paksaan. Kegiatan-kegiatan tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu, yaitu untuk memenuhi kebutuhannya. Seseorang yang berminat terhadap wirausaha akan merasa senang atau suka melakukan berbagai tindakan yang berhubungan dengan wirausaha. Minat bersifat pribadi, sehingga minat individu antara satu dengan yang lainnya berbeda. Bahkan minat pada diri seseorang dapat berbeda dari waktu ke waktu, karena minat merupakan kesediaan jiwa yang sifatnya untuk menerima sesuatu dari luar individu. Maka minat sekaligus kaidah pokok dalam menanggapi sesuatu, termasuk di dalamnya minat mahasiswa untuk berwirausaha.

### Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Kewirausahaan

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya motif tertentu, yaitu motif berprestasi (*achievement motive*). Menurut Suhanda (dalam Suryana, 2003) motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi.

Wirasmita (1994) mengemukakan beberapa alasan mengapa seseorang berwirausaha, yaitu:

1. Alasan keuangan, yaitu untuk mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.
2. Alasan social, yaitu untuk memperoleh gengsi/ status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang tua di desa, agar dapat bertemu dengan orang banyak.
3. Alasan pelayanan, yaitu untuk memberi pekerjaan pada masyarakat, untuk menatar masyarakat, untuk membantu perekonomian, demi masa depan anak-anak dan keluarga, untuk mendapat kesetiaan suami/istri, untuk membahagikan orang tua.
4. Alasan pemenuhan diri, yaitu untuk menjadi atasan/ mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, untuk menjadi lebih produktif, dan untuk menggunakan kemampuan diri.

Begley dan David (1980) menemukan lima dimensi yang menjadi faktor-faktor psikologi yang mempengaruhi kewirausahaan, yaitu:

1. Kebutuhan untuk berprestasi: Disini wirausahawan mempunyai kebutuhan untuk berprestasi (*need for achievement*) sangat tinggi.
2. Letak kendali: dimana individu mengendalikan hidup mereka sendiri, bukan keberuntungan atau nasib.
3. Toleransi terhadap risiko: wirausahawan yang bersedia mengambil risiko memperoleh hasil yang lebih besar daripada orang yang tidak mau ambil risiko.
4. Toleransi terhadap keragu-raguan. Disini tidak ada keraguan dalam mengambil sikap.
5. Tingkah laku tipe A: ambisius, energik.

Sementara, Ramayah dan Harun (2005) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha adalah:

1. Faktor *demographics and individual background* (latar belakang individu dan demografis)
2. Faktor *Personality traits* (ciri kepribadian) yang terdiri dari:
  - a. *Need for achievement* (kebutuhan berprestasi)
  - b. *Locus of control* (tempat kendali)
  - c. *Self efficacy* (kepercayaan diri)
3. Faktor *contextual elements* (unsur-unsur termasuk/tergantungan) yang terdiri dari:
  - a. *Instrumental readiness* (kesiap-siagaan)
  - b. *Subjective norms* (norma-norma hubungan)

## METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan untuk penelitian ini, baik untuk menjawab pertanyaan penelitian, pengumpulan data, analisis dan interpretasi hasil yaitu dengan menggunakan metode kualitatif. Morse dan Richards (2002) mengidentifikasi tiga metode utama penelitian kualitatif; fenomenologi, etnografi dan grounded theory. Penelitian ini menggunakan grounded theory seperti yang disarankan oleh Merriam dan Simpson (2000) yang disebutkan bahwa *grounded theory* cocok untuk memeriksa fenomena yang mana informasi tentang fenomena tersebut sedikit diketahui. Selain itu, seperti yang ditunjukkan oleh Strauss dan Corbin (1994), *grounded theory* juga mampu menghasilkan ide-ide baru dan menarik dari suatu subjek yang diselidiki secara mendalam.

### Pengumpulan Data

Fokus pengumpulan data pada studi ini adalah mahasiswa yang terdaftar pada universitas negeri di Propinsi Aceh dan telah melaksanakan usahanya minimal 3 tahun. Dalam penelitian kualitatif, peneliti hati-hati memilih sampel dari peserta yang jumlahnya antara 5 dan 25 (Creswell, 1998; Creswell, 2003; Leedy & Ormrod, 2005) untuk diwawancarai. Rudestam dan Newton (2001) menyatakan bahwa "studi fenomenologis akan melibatkan sejumlah

peserta yang relatif kecil, 10 mungkin cocok untuk waktu yang relatif lama, minimal 2 jam.” Dalam penelitian ini, 15 mahasiswa yang terdaftar pada universitas negeri di Aceh yang telah menjalankan bisnis mereka dipilih sebagai sampel penelitian. Sampel acak digunakan sedikit dalam penelitian kualitatif. Sebaliknya, penekanan pada tujuan, atau sampling teoritis, di mana peneliti mencari informan yang dapat memberikan data yang terbanyak dan paling lengkap tentang subyek yang bersangkutan (Patton, 2002; Siedman, 1991). Karena fokusnya adalah pada mengumpulkan rinci, informasi kedalaman, jumlah responden akan diambil dalam jumlah kecil. Kriteria utama untuk menilai ukuran sampel adalah kejenuhan informasi. Ketika peneliti mulai mendengar jawaban yang sama dijelaskan oleh responden secara berulang-ulang, maka jelas bahwa kategori jenuh sudah terpenuhi (Glaser dan Strauss, 1967), dan dengan demikian pengumpulan data selesai.

## HASIL-HASIL PENELITIAN

### Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini, yang menjadi sampel penelitian adalah para mahasiswa yang masih terdaftar pada perguruan tinggi negeri di Provinsi Aceh, baik dari Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh maupun

mahasiswa yang berasal dari Universitas Malikussaleh, Lhokseumawe dengan kriteria telah menjalankan usahanya minimal 3 tiga tahun. Sebanyak 15 orang mahasiswa berhasil ditemui dan diwawancarai, dengan nama dan jenis usaha yang dijalankan dapat dilihat pada Tabel 1.

Dari hasil pengumpulan data yang dilakukan dapat digambarkan bahwa rata-rata responden merupakan mahasiswa yang sedang kuliah di Universitas Syiah Kuala, sebanyak 13 orang dan 2 orang lagi berasal dari Universitas Malikussaleh. Rata-rata responden juga merupakan laki-laki dan kuliah di fakultas Ekonomi Unsyiah. Untuk jangka waktu memulai usaha, rata-rata responden sudah memulai usaha sejak tiga tahun yang lalu (tahun 2009). Seperti yang dikatakan oleh Riko Syahputra; “saya sudah mulai usaha sejak tahun 2008 dengan jenis usaha yang berbeda dengan apa yang saya jalankan sekarang”. Hampir seluruh responden menjalankan usaha yang berbeda pada saat ini dengan jenis usaha yang dilakukan pada saat pertama sekali mereka mulai menjadi entrepreneur.

### Faktor Pendorong Berwirausaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang memotivasi para mahasiswa untuk mulai berwirausaha adalah adanya dorongan dari dalam diri sendiri untuk

**Tabel 1**  
**Karakteristik responden**

No	Nama	Jenis Usaha	Asal Universitas
1.	Nazaruddin (L)	Nazar Cell/Cling	Unsyiah
2.	Rico Syahputra (L)	Distro Campus	Unsyiah
3.	Ridha Sahputra (L)	Glory Tour	Unsyiah
4.	Ilham Maulana (L)	Juztrue	Unsyiah
5.	Arie Budi Setiawan (L)	Katring Kampus	Unsyiah
6.	Chandra Triadi (L)	Banda Hammi	Unsyiah
7.	Dewi Pratiwi (P)	Toko Buku	Unsyiah
8.	Sahabat Berampuh (L)	Bakso Sahabat	Unsyiah
9.	Dedi Iskandar (L)	Fotocopy	Unsyiah
10.	Hera Elisa (P)	World Craft	Unsyiah
11.	Lely (P)	Useung	Unsyiah
12.	Rizky Ananda (L)	Bursa Motor	Unsyiah
13.	Maya (P)	Ternak Ayam	Unsyiah
14.	Maskur (L)	Kentang Goreng	Unimal
15.	Fajar (L)	Lucky Pizza	Unimal



mendapatkan dana dari hasil kerja sendiri untuk mendanai biaya kuliahnya. Seperti yang dikatakan oleh Fajar; “saya pertama sekali ingin membuka usaha karena ingin menambah penghasilan untuk kebutuhan kuliah”. Ari; “saya membuka usaha sambil kuliah karena ingin membantu keuangan keluarga, sehingga biaya perkuliahan dapat saya tangani sendiri, itu pendorong utama bagi saya”.

Rizki yang merupakan mahasiswa FKIP jurusan Bahasa Inggris juga mengungkapkan hal sama; “saya ingin membantu orang tua untuk meringankan biaya yang dikeluarkan untuk saya dengan cara berusaha sendiri, selain juga ingin membantu adik-adik dalam pembiayaan sekolah mereka”. Bagi Rico mahasiswa Fakultas Ekonomi, motivasi untuk mulai berusaha adalah; “saya tidak suka diperintah, saya senang melakukan pekerjaan sesuai dengan minat yang ada”. Kemudian dia melanjutkan; “tidak ada keinginan saya untuk menjadi PNS, oleh karena itu mulai dari pertama kuliah saya sudah mulai usaha keci-kecilan dengan menjual pulsa”. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Maya yang merupakan mahasiswa Teknik Kimia Unsyiah; “saya tidak mau bergantung dengan orang lain, saya ingin punya uang sendiri untuk membiayai kuliah”..... beasiswa yang saya dapatkan saya jadikan sebagai modal untuk berusaha ayam potong, dan saya tidak malu walaupun perempuan, menjadi pengusaha ayam potong”, lanjut Maya.

Dari keterangan yang diberikan oleh para mahasiswa dapat disimpulkan bahwa motivasi dominan mereka untuk menjadi entrepreneur adalah karena adanya dorongan untuk berusaha (*push factor*) dibandingkan ketertarikan untuk berusaha (*full factor*). Mahasiswa berusaha untuk dapat mendanai kuliahnya dari hasil jerih payahnya sendiri tanpa harus bergantung dengan dana dari orang tua. Para mahasiswa yang berusaha juga tidak semua berasal dari keluarga kurang mampu, ada responden yang pekerjaan orang tuanya adalah PNS

seperti yang katakana Maya; “ayah saya seorang PNS, ibu saya adalah ibu rumah tangga, ayah saya sebenarnya sanggup untuk mendanai pendidikan saya, tapi saya sudah bertekad untuk tidak membebaskan mereka sejak pertama kali saya kuliah”. Dedi yang merupakan pengusaha yang bergerak di foto copy juga mengungkapkan hal yang sama, “orang tua saya dua-duanya PNS, tapi saya tidak mau tinggal diam, saya harus berusaha sendiri juga untuk memperoleh pendapatan sendiri dan menjadi mandiri”. Seperti yang dikatakan oleh Nazar; “saya bercita-cita ingin kuliah, untuk itu saya harus punya pendapatan sendiri dan itu akan saya dapatkan dengan berwirausaha”. Nazar menambahkan: “dari hasil usaha saya sekarang, saya sudah dapat membantu biaya pendidikan untuk adik-adik saya”.

Hasil penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan oleh Wirasamita (1994), alasan seseorang untuk menjadi wirausaha adalah untuk alasan keuangan, seperti pemenuhan kebutuhan, untuk mencari pendapatan tambahan, maupun sebagai jaminan stabilitas keuangan.

### Faktor Penentu Kesuksesan

Menurut Rico; “untuk bisa sukses kita harus kerja keras, jangan pantang menyerah” hal senada juga diungkapkan oleh Fajar; “kita itu bisa sukses karena kerja keras, berusaha mencari resep baru untuk pizza, dan selalu ramah kepada pelanggan”. Nazar juga menyatakan hal yang serupa; “jangan pantang menyerah kalau mau sukses dalam berwirausaha, rintangan yang dihadapi jangan dijadikan sebagai penghambat, kalau kita berhenti maka kita tidak akan mendapatkan apa yang kita dapatkan”.

Strategi pemasaran yang bagus juga penting bagi mahasiswa untuk sukses. seperti yang dikatakan oleh Arie; “saya menawarkan makanan kepada teman-teman dan dosen-dosen di kampus dengan cara merayu mereka untuk mengambil makanan dari saya kalau ada acara baik itu waktu sidang maupun acara seminar”. Aspek pemasaran

juga dilihat sebagai sebuah peluang oleh para mahasiswa dalam menjalankan usahanya. Hal ini diungkapkan oleh Fajar; “saya melihat bahwa sekarang Pizza digemari di kalangan masyarakat, namun harga pizza yang dijual dapat dikategorikan mahal, sehingga itu merupakan celah bagi kami untuk menawarkan pizza yang harganya terjangkau oleh masyarakat umum dengan rasa yang juga bervariasi”...“dan kami merasakan bahwa pizza kami sudah banyak digemari oleh warga”

Status sebagai mahasiswa juga dirasakan keuntungannya oleh para wirausahawan mahasiswa. Seperti yang dikatakn oleh Lely; “ toko buku bekas saya menyediakan buku-buku yang memang banyak digunakan oleh mahasiswa, karena saya sendiri mahasiswa jadi banyak tahu buku mana saja yang dibutuhkan oelh mahasiswa”. Hera juga merasakan hal sama; “ karena saya mahasiswa dan punya banyak kenalan, jadi souvenir yang saya hasilkan bias langsung saya promosikan ke teman-teman”... “saya jadi banyak tau barang-barang yang sedang digemari oleh mahasiswa, dan itu menguntungkan kami dalam mendesain souvenir yang kami jual”.

### KESIMPULAN

Dari hasil penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor kerja keras, pantang menyerah dan mengetahui kondisi pasar menjadi factor penentu bagi mahasiswa untuk bias sukses dalam menjalankan usahanya. Banyak harapan untuk sukses

yang mereka tanamkan, yang diwujudkan dengan motivasi yang tinggi agar usaha yang dijalankan dapat terus berkelanjutan. Kebanyakan dari responden juga merupakan mahasiswa yang belum pernah mendapatkan dana dari Dikti untuk skema wirausahawan mahasiswa yang dikarenakan mereka tidak lulus seleksi, padahal menurut mereka, usaha yang mereka jalankan sudah sangat layak untuk dibantu. Sehingga, mereka mengeluarkan modal sendiri untuk menggerakkan usaha pada awalnya. Selain itu pendorong mahasiswa untuk mulai berusaha adalah karena ingin membiayai kuliahnya sendiri, ingin membantu orang tua dalam hal keuangan, tidak ingin menjadi PNS, sempitnya lapangan kerja yang tersedia saat ini, dan adanya dorongan untuk bias hidup mandiri. Dari hasil penelitian ini juga dapat disarankan bahwa pendidikan kewirausahaan harus diberikan kepada mahasiswa di semua fakultas pada semua lembaga pendidikan tinggi baik negeri maupun swasta. Karena pengenalan akan kewirausahaan dapat menumbuhkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa.

### KETERBATASAN

Penelitian ini memiliki keterbatasan dimana hasil dari penelitian ini belum bisa digeneralisasikan karena belum teruji secara statistik. Oleh karena itu, disarankan untuk penelitian berikutnya dilakukan dari pendekatan kuantitatif, sehingga hasilnya dapat digeneralisasikan dengan penggunaan perangkat statistik

## REFERENSI

- Anoraga, Panji (2000). **Manajemen Bisnis**, Rineka Cipta, Jakarta.
- Anoraga, Panji dan Djoko Sudantoko (2002). **Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil**, Rineka Cipta, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi (2000), **Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek**, Edisi Revisi IV, Cetakan ke II, PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- Arikunto, S (2002). **Prosedur penelitian, Suatu pendekatan Praktek**, Edisi Revisi V, Rineka Cipta, Jakarta.
- Bandura, A (1986). **Social Fondations of Thought and Action**, *Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ*.
- Bratomo, S (2010). **Locus of Control Dalam Sukses dan Gagal**. <http://www.portalhr.com/kolom/2id47.html>, akses 1 mei 2010
- Boone, E. Louis & David L. Kurtz (2002). **Pengantar Bisnis Jilid 2**, Erlangga Jakarta.
- Ghozali, Imam (2005). **Analisis Multivariate dengan Program SPSS**, UNDIP, Semarang.
- Hair, *at al.*, (2006). **Data Multivariate Analysis**, edisi 6, Upper Saddle River: Printice Hall.
- Haruman, Tendi Dkk (2008). **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Kewirausahaan Mahasiswa**, Fakultas Ekonomi Widyatama.Bandung.
- Hartono (1996). **Kamus Paktis Bahasa Indonesia**, Rinaka Cipta, Jakarta
- Hisrich,R.J, Peters,M.P (2002). **Entrepreneurship**, NJ: McGraw-Hill.
- <http://dayuapoji.wordpress.com/07juni2008/workshop-bank-mandiri-perekonomian-indonesia-dan-entrepreneurship/>
- [http://kutaraja.uncategorized.com/rabu,26 november 2008 /studi faktor-faktor minat dan bakat dikalangan mahasiswa/.](http://kutaraja.uncategorized.com/rabu,26%20november%202008/studi%20faktor-faktor%20minat%20dan%20bakat%20dikalangan%20mahasiswa/)
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, (2002). **Metologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen**, Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta.
- Jalaluddin Rakhmat (1995), **Metode Penelitian Komunikasi**, P.T. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Kerlinger, Fred N., & Elazar J. Pedhazur, (1987), **Korelasi dan Analisa Regresi Ganda**, Nur Cahaya, Yogyakarta
- McClelland, D (1961). **The Achievening Society**, Princeton,New Jersey: Nostrand
- Mahdi Nur Hasan (2007). **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Perilaku Konsumen Terhadap Minat Membaca Harian Waspada Di Kota Lhokseumawe** (skripsi, tidak dipublikasikan), Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh.
- Neuman, W. Laurence (2000). **Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approach**, *A Person Education Company*.
- Purmiati, Atik (2004). **Studi Tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Untuk Berwira Usaha** (Studi Kasus Mahasiswa UNAIR Surabaya), Faculty of Economic Airlangga University.

- Ramayah, T dan Harun (2005). **Entrepreneurial Intention Among The Student Of University Sains Malaysia (USM)**, *Intenasional Journal Of Management and Entrepneurship*. 1 (1) : 8-20.
- Setiono, Agus (2006). **Kewirausahaan**, CV.Rineka cipta, Jakarta.
- Sugiarto, S.D (2002). **Metode Statistika Untuk Bisnis Dan Ekonomi**, Ekonomi Cetakan Kedua, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sugiyono (2004). **Metode Penelitian Bisnis, Cetakan Ketujuh**, CV. Alfabeta, Jawa Barat
- Sugiono, (2001), **Statistik Non Parametris Untuk Penelitian**, CV. Alfabeta, Jakarta
- Sutarno, (2003). **Perpustakaan dan Masyarakat**, Yayasan Obor Indonesia, Ladang Pustaka dan Intermedia Jakarta.
- Suryana (2003). **Pedoman Praktis, Kiat Dan Proses Menuju Sukses**, Selemba Empat, Jakarta.
- Souitaris, V, Stetania Zerbinati, dan Andreas Al-Laham (2006). **do Entrepreneurship Programmes Raise Entrepreneurial Intention Of Science and Engineering Student? The Effect Of Learning, Inspiration Andre Sources**. *Journal Of Business Venturing* 22:566-591.
- Steinhoff, Burgess (1993). **Entrepreneurship and Commercial**, (terjemahan), PT. Erlangga. Jakarta
- Syahrudin (1998). **Pengantar Kewirausahaan**, PT,Sinar baru, Bandung.
- Tanti (2008). **Pengaruh Perceived Value dan Kepuasan pada Loyalitas Pelanggan di Moderasi oleh Variety Seeking** (Tesis). Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Utomo, (2002), **(Online)**, ([http://digilib.petra.ac.id/viewer.php?page=1&submit.x=0&submit.y=0&qual=high&fname=/jiunkpe/s1/ikom/2007/jiunkpe-ns-s1-2007-51401113-4942-garden\\_palace-chapter3.pdf](http://digilib.petra.ac.id/viewer.php?page=1&submit.x=0&submit.y=0&qual=high&fname=/jiunkpe/s1/ikom/2007/jiunkpe-ns-s1-2007-51401113-4942-garden_palace-chapter3.pdf), diakses 3 Mei 2009).
- Winarto (2003). **Kewirausahaan**, STIE-Indonesia, Jakarta.
- Wulansari,Retno (2001), **Goal Orientation, Self efficacy, dan Prestasi Belajar Pada siswa Peserta dan Non Peserta Program Pengajaran Intensif di Sekolah** (Tesis). Jakarta
- Zimmerer, W. Thomas (1993). **Entrepreneurship and The New Vanture Formation**, (terjemahan), PT.Erlangga, Jakarta.
- Zimmerer, T.W, Scarborough, N.M (2002). **Essentials of Entrepreneurship and Small Bussiness Management**, NJ: *Person Education*.

## **PENGARUH MODAL KERJA DAN PENGALAMAN USAHA TERHADAP KEUNTUNGAN PENGUSAHA WARUNG KOPI DI KOTA LHOKSEUMAWE**

**N A Z I R**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

This study is to analyze the impact of working capital and experience of effort to level of profitability at coffee shop in Lhokseumawe. The methode collection data is purposive sampling. The sample of this research is 60 respondent of businessman of the coffee shop. The result of the research has gotten the working capital and experience of effort in that impact to profitability of the business. To the future, the owners of coffee shop have to increase theirs capital in order to increase the peofitability of the firm. In other side, have to increase the skill and knowledge in serving the custumers to prevent their profitabilities of the firm.

*Keyword: profitability, working capital, experience, lhokseumawe*

## PENDAHULUAN

Perekonomian masyarakat Indonesia dewasa ini masih didominasi oleh usaha mikro dan usaha kecil yang pelaku utamanya adalah para petani, peternak serta pedagang dan usaha lainnya yang berskala mikro dan kecil. Hal ini sudah lama bertahan sebagaimana yang tercatat dalam data BPS (1999) dan Kantor Menteri Negara Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa di Indonesia terdapat sekitar 37,86 juta unit usaha, yang hampir keseluruhannya yaitu 37,8 juta atau 99,9 % adalah usaha kecil, sedangkan sisanya sekitar 51,8 ribu atau 0,14% masuk dalam katagori usaha besar. Sekitar 59,6 juta orang tanaga kerja atau 88,9% dari 67, 1 juta lapangan kerja nasional diserap oleh usaha kecil, namun perannya dalam pembentukan PDB nasional (non-migas) hanya 41,3 %, sedang usaha menengah dan besar berturut-turut sebesar 16,3% dan 33,1%.

Usaha mikro dan kecil menjadi primadona masyarakat kecil baik masyarakat pedesaan maupun perkotaan. Biasanya usaha yang dijalankan oleh masyarakat pedesaan adalah bertani dan berternak sedangkan masyarakat perkotaan menjalankan usahanya adalah dengan berdagang. Saat ini di daerah perkotaan khususnya Kota Lhokseumawe sedang menjamurnya usaha berupa cafe-cafe dan warung kopi. Fungsi cafe dan warung kopi sekarang ini tidak hanya sekedar minum kopi saja akan tetapi juga sudah menjadi tempat mengakses informasi di internet dan bertemunya rekan bisnis dan juga kenalan baru. Dengan demikian warung kopi saat ini berfungsi ganda yaitu selain menikmati minum kopi juga berfungsi sebagai pusat komunikasi dan informasi.

Dalam menjalankan suatu usaha termasuk warung kopi tidak lain adalah bertujuan untuk mencari keuntungan. Keuntungan tersebut tercapai apabila volume penjualan lebih tinggi dari beban yang dikeluarkannya. Untuk mencapai keuntungan yang optimal diperlukan sejumlah modal kerja untuk membiayai seluruh operasional usahanya,

disamping itu juga dibutuhkan pengalaman usaha dari pengusahanya. Akan tetapi permasalahan yang muncul saat ini pada pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe adalah masalah klasik yaitu terbatasnya modal kerja yang dimilikinya serta belum lamanya memiliki pengalaman dalam mengelola usaha warung kopi.

## KAJIAN LITERATUR

### Pengertian Keuntungan

Keuntungan diperoleh dari selisih volume penjualan dengan total biaya yang timbul. Manurung (2006:6) mengemukakan bahwa "keuntungan merupakan selisih dari penjualan dengan biaya produk". Kuswadi (2008:44) mengemukakan bahwa keuntungan pada dasarnya diperoleh dari perbedaan antara hasil penjualan dan total biaya. Kemudian Menurut Winarno dan Sujana dalam Kamus Besar Ekonomi (2003:359) "laba adalah selisih antara harga penjualan dan harga pembelian/biaya produksi, keuntungan dari penjualan produk yang diperoleh dengan cara menjual barang lebih tinggi daripada pembeliannya". Laba bersih merupakan selisih antara jumlah keseluruhan pendapatan dan jumlah keseluruhan biaya dalam periode tertentu setelah dikurangi biaya produksi. Sedangkan laba kotor adalah hasil penjualan bersih dikurangi biaya produksi atau selisih lebih antara hasil penjualan bersih dan biaya pokok.

Selanjutnya menurut Riyanto (2001:35) laba merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan selama periode tertentu. Kemudian Regar (1993:21) menyatakan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan atas biaya sedangkan pendapatan itu sendiri adalah penyelesaian kewajiban dari penyerahan atau produksi barang pembelian jasa dan aktivitas pencarian laba yang merupakan operasi yang utama atau besar yang berkesinambungan selama suatu periode-periode pendapatan untuk suatu periode umumnya yang ditentukan.

Weston dan Brigham berpendapat bahwa laba juga sangat tergantung pada analisis ekonomi dan keberhasilan implementasi dari proyek investasi baru. Salvatore (2005:15) menyatakan bahwa laba bisnis (*business profit*) mengacu pada penerimaan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Lebih lanjut Salvatore mengemukakan bahwa laba ekonomi (*economic profit*) mengacu pada nilai input yang dimiliki perusahaan dan dipergunakan untuk proses produksinya sendiri.

Lesmana dan Rudy (2003:45) mengemukakan bahwa "laba normal merupakan pengembalian dari investasi sebesar yang ditanamkan pemilik dalam perusahaan, yang direpresentasikan dengan total modal". Selanjutnya Anoraga (1997:300) mengemukakan bahwa "laba adalah gambaran tentang kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, baik dihubungkan dengan penjualan, maupun dihubungkan dengan aktivitas yang menghasilkan keuntungan tersebut atau dihubungkan dengan modal sendiri".

### Modal Kerja

Menurut Ross, dkk (2009:31) "modal kerja bersih (*net working capital*) adalah asset lancar dikurangi kewajiban lancar". Lebih lanjut Ross, dkk menyatakan modal kerja bersih akan positif ketika asset lancar lebih besar dari kewajiban lancar. Selanjutnya menurut Brealey, dkk (2004:509) yang menyatakan bahwa "*Working capital is current assets minus current liabilities. Often called working capital*" modal kerja adalah harta lancar dikurangi dengan hutang lancar yang sering disebut dengan modal kerja. Kemudian Muslich (2000:142) menyatakan bahwa "Modal kerja secara kolektif mencakup aktiva dan passiva lancar atau jangka pendek. Sedangkan modal kerja *netto* mencerminkan perbedaan antara aktiva lancar dan passiva lancar perusahaan. Dengan demikian dalam manajemen modal kerja berkaitan dengan manajemen investasi dalam aktiva lancar dan kebijaksanaan

dalam pasiva lancar".

Weston dan Eugene (1990:410) menyatakan "modal kerja adalah investasi perusahaan pada aktiva jangka pendek yaitu kas, sekuritas yang mudah di pasarkan, persediaan dan piutang usaha". Martono dan Harjito (2005:72) mengemukakan bahwa "modal kerja merupakan dana yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari". Syamsuddin (1992:201) mengemukakan bahwa "modal kerja bersih yaitu sebagai selisih antara aktiva lancar dengan utang lancar. Tujuan dari manajemen modal kerja adalah untuk mengelola masing-masing pos aktiva lancar dan utang lancar sedemikian rupa, sehingga jumlah modal kerja bersih yang di inginkan tetap dapat dipertahankan".

Sartono (2001) berpendapat bahwa "ada dua pengertian modal kerja yaitu gross working capital adalah keseluruhan aktiva lancar, sementara net working capital adalah kelebihan aktiva lancar di atas hutang lancar. Lebih lanjut Sartono (2001) mengemukakan bahwa "konsep modal kerjanol (*zero working capital*) merupakan selisih antara persediaan ditambah dengan piutang dikurangi dengan hutang jangka pendek", konsep ini tidak termasuk di dalamnya alat-alat yang paling likuid dalam harta lancar, seperti kas, efek atau sekuritas, akan tetapi yang termasuk di dalamnya adalah persediaan dan piutang. kerja secara umum dapat berarti: 1). Seluruh aktiva lancar atau modal kerja kotor (*gross working capital*) atau konsep kuantitatif, 2). Aktiva lancar dikurangi utang lancar (*net working capital*) atau konsep kuantitatif, 3). Keseluruhan dana yang diperlukan untuk menghasilkan tahun berjalan atau *functional working capital* atau konsep fungsional.

### Pengalaman Usaha

Pengalaman kerja seseorang menunjukkan jenis-jenis pekerjaan yang pernah dilakukan seseorang dan memberikan peluang yang besar bagi seseorang untuk melakukan pekerjaan yang lebih baik. Semakin luas pengalaman kerja

seseorang, semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Puspaningsih, 2004). Pengalaman usaha tentu tidak terlepas dari kegiatan wirausaha, lama waktu atau berbagai macam kegiatan usaha yang pernah dilakukan di masa lampau disebut sebagai pengalaman usaha. Kata wirausaha atau “pengusaha” diambil dari bahasa Perancis “entrepreneur” yang pada mulanya berarti pemimpin musik atau pertunjukkan (Jhingan, 1999).

Gitosudarmo (1999) mengemukakan bahwa “bertambahnya pengalaman pekerja maka dia mampu melakukan efisiensi atau menekan biaya seminimal mungkin yang pada akhirnya berdampak pada tingkat pendapatan yang diperoleh”. Faktor penentu produktivitas dari modal manusia ditujukan pada pengetahuan dan keahlian yang diperoleh pekerja melalui pendidikan, pelatihan dan pengalaman. Pengalaman akan membentuk kemampuan, keahlian serta keterampilan seseorang dalam mengerjakan sesuatu. Dengan adanya pengalaman tersebut maka pekerja memahami bagaimana cara bekerja dan kapan harus dikerjakannya.

## METODE PENELITIAN

### Populasi dan Sampel Data Serta Model Analisis Data

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh warung kopi yang tersebar di Kota Lhokseumawe. Berhubung jumlah populasi tidak diketahui secara pasti di kota Lhokseumawe maka teknik penarikan sampel dilakukan dengan *non probability sampling* dengan metode *purposive sampling*, yaitu suatu metode pengambilan sampel yang bersifat tidak acak dan sampel dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan ataupun kriteria-kriteria tertentu (Arikunto, 1997). Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha warung kopi yang diambil secara berimbang di

empat Kecamatan yang termasuk dalam wilayah Pemerintahan Kota Lhokseumawe yaitu Kecamatan Banda sakti, Muara Dua, Muara Satu dan Blang mangat masing-masing 15 responden dan totalnya sebanyak 60 responden.

Adapun model analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan pengalaman usaha terhadap keuntungan adalah dengan analisis regresi linear berganda dengan bantuan program *software SPSS (Statistical Package For Social Science)* dengan persamaan sebagai berikut:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 \ln X_1 + \beta_2 \ln X_2 + e$$

Dimana:

- Y = Keuntungan
- X<sub>1</sub> = Modal Kerja
- X<sub>2</sub> = Pengalaman Usaha
- β<sub>0</sub> = Intercept
- β<sub>1</sub>..β<sub>2</sub> = Parameter Regresi
- e = Error term

## HASIL PENELITIAN

### Pengaruh Modal Kerja dan Pengalaman Usaha Terhadap Keuntungan Pengusaha Warung Kopi di Kota Lhokseumawe

#### a. Uji Normalitas Data

Adapun uji normalitas data dilakukan dengan tujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk melihat normalitas residual dapat dilakukan dengan analisis grafik *normal probability plot (PP-Plot) of regression standardized residual* yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal, dan plotting data residual akan dibandingkan dengan garis lurus diagonal. Jika distribusi data residual normal, maka garis akan yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya (Ghozali, 2005:112). Disamping itu juga

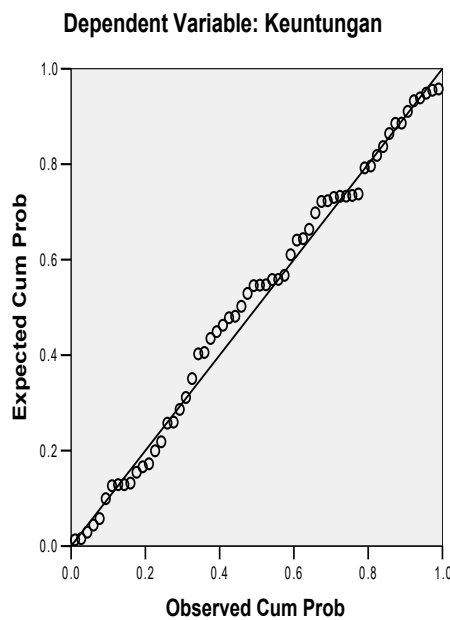


dapat dilakukan dengan uji statistik non parametrik yaitu *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Dalam uji ini dikatakan residual terdistribusi normal apabila nilai signifikansi K-S lebih besar dari 0,05 (Ghozali, 2005). Adapun hasil uji normalitas berdasarkan analisis grafik *normal probability plot (PP-Plot) of regression standarized residual* dapat di lihat pada Gambar I di bawah ini.

Berdasarkan Gambar 1 di atas dapat dilihat bahwa data tersebar disekitar garis diagonal, dengan demikian dinyatakan residual terdistribusi normal.

Kemudian hasil uji normalitas data berdasarkan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dapat di lihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 1: Grafik Probabiliy Plot

Sumber: Hasil Penelitian, 2012 (Data diolah)

Tabel 1  
Uji Normalitas Data Kolmogorov-Smirnov

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters(a,b)	Mean	.0000000
	Std. Deviation	7393.19379021
Most Extreme Differences	Absolute	.118
	Positive	.118
	Negative	-.102
Kolmogorov-Smirnov Z		.924
Asymp. Sig. (2-tailed)		.361

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

Sumber : Hasil Penelitian, 2012 (Data diolah)

Berdasarkan dari Tabel 1 di atas hasil analisis normalitas secara statistik non parametrik yaitu *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Dimana nilai *Kolmogorov Smirnov Z* diperoleh sebesar 0,924 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.361. Nilai signifikansi ini jauh lebih besar dari 0,05. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa nilai residual atau variabel peganggu model regresi terdistribusi secara normal. Hasil analisis statistik ini konsisten dengan hasil analisis grafik *normal probability plot*.

b. Koefisien Korelasi dan Determinasi

Koefisien korelasi berguna untuk melihat sejauhmana hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil analisis nilai koefisien korelasi (*R*) ditemukan sebesar 0,844. Nilai ini menunjukkan hubungan variabel independen yang terdiri dari modal kerja dan pengalaman usaha terhadap variabel dependen yaitu keuntungan sebesar 84,4%. Kemudian koefisien determinasi (*R Square*) digunakan untuk mengukur sejauhmana variabel independen dapat menjelaskan atau mempengaruhi variabel dependen. Hasil analisis diperoleh nilai koefisien determinasi adalah sebesar 0,712. Nilai ini menunjukkan bahwa kemampuan variabel independen yang terdiri dari modal kerja dan pengalaman usaha dapat menjelaskan atau mempengaruhi variabel dependen yaitu keuntungan pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe sebesar 71,2%, sedangkan sisanya 28,8% dipengaruhi oleh variabel lain di luar dari model penelitian ini (Tabel 2).

c. Pengujian Simultan (Uji F)

Uji secara simultan (Uji-F) dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen secara statistik. Dari hasil pengujian secara simultan sebagaimana yang disajikan pada Tabel 1 dapat dilihat nilai *F*hitung sebesar 70,553 dengan signifikansi  $\alpha$  sebesar 0,000

pada taraf kepercayaan 95%. Sedangkan *F*tabel  $v_1 = n-k$  ( $60 - 2 = 58$ ) dan  $v_2 = k-1$  ( $2 - 1 = 1$ ) diperoleh nilai sebesar 4,01. Maka *F*hitung > *F*tabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian menolak *H*<sub>0</sub> dan menerima *H*<sub>a</sub>, yang berarti modal kerja dan pengalaman usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe (Tabel 3).

d. Pengujian Secara Parsial (Uji t)

Uji secara parsial (Uji t) dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen secara statistik. Adapun hasil pengujian secara parsial dapat dilihat pada Tabel 4.

Berdasarkan Tabel 4, maka persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 8,608 + 0,368X_1 + 0,187X_2$$

Dari hasil uji parsial sebagaimana di sajikan pada Tabel 4 dapat dilihat bahwa kedua variabel independen memiliki nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan signifikan pada taraf uji 95% dengan nilai signifikan  $< \alpha = 0,05$ , di mana *t*tabel dengan (df) =  $n-k$  ( $60-2 = 58$ ) pada  $\alpha = 0,05$  diperoleh nilai 2,0017. Adapun modal kerja mempunyai nilai *t*hitung sebesar 4,628 dengan nilai signifikansi 0,000 dan pengalaman usaha mempunyai nilai *t*hitung sebesar 3,820 dengan nilai signifikansi 0,000. Dengan demikian maka modal kerja dan pengalaman usaha berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu keuntungan pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe pada taraf kepercayaan 95%. Kedua variabel tersebut yang paling berpengaruh terhadap keuntungan pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe adalah variabel modal kerja yang mempunyai nilai koefisien sebesar 0,368 dan nilai signifikansi 0,000 pada  $\alpha = 0,05$ .

Variabel modal kerja (*X*<sub>1</sub>) mempunyai nilai koefisien sebesar 0,368, yang berarti

apabila menambahnya modal kerja 100% maka akan meningkatnya keuntungan pengusaha warung kopi sebesar 36,8% dengan asumsi *ceteris paribus*. Hasil ini menunjukkan bahwa setiap penambahan modal kerja dalam berusaha maka dapat meningkatkan keuntungannya.

Variabel pengalaman usaha (X2) mempunyai nilai koefisien sebesar 0,187, nilai ini menunjukkan bahwa apabila menambahnya pengalaman 1 tahun maka akan meningkatnya keuntungan pengusaha warung kopi sebesar 18,7% dengan asumsi *ceteris paribus*. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa menambahnya pengalaman dalam berusaha maka dapat meningkatkan keuntungannya.

## KESIMPULAN

Keuntungan yang diperoleh pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe sangat ditentukan oleh modal kerja yang dimilikinya yang merupakan variabel yang sangat berpengaruh kemudian diikuti pengalaman dalam berusaha. Apabila digunakan modal kerja lebih banyak lagi maka keuntungan semakin meningkat dan juga sebaliknya semakin sedikit menggunakan modal kerja maka keuntungan akan menurun. Kemudian semakin berpengalaman dalam berusaha maka semakin meningkat keuntungan yang diperoleh pengusaha dan juga sebaliknya. Modal kerja dan pengalaman usaha berpengaruh signifikan terhadap

Tabel 2  
Koefisien Korelasi dan Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
	.844(a)	.712	.702	.17754

a Predictors: (Constant), Pengalaman Usaha, Modal Kerja

Sumber : Hasil Penelitian, 2012 (Data diolah)

Tabel 3  
Hasil Pengujian Secara Simultan

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
	Regression	4.448	2	2.224	70.553	.000(a)
	Residual	1.797	57	.032		
	Total	6.244	59			

a Predictors: (Constant), Pengalaman Usaha, Modal Kerja

b Dependent Variable: Pendapatan Usaha Kecil

Sumber : Hasil Penelitian, 2012 (Data diolah)

Tabel 4  
Hasil Pengujian Secara Parsial

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	8.608	1.029		8.365	.000
	Modal Kerja	.368	.079	.494	4.628	.000
	Pengalaman Usaha	.187	.049	.408	3.820	.000

a Dependent Variable: Keuntungan

Sumber : Hasil Penelitian, 2012 (Data diolah)

keuntungan pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe yang dibuktikan dengan masing-masing nilai  $t_{hitung}$  modal kerja dan pengalaman usaha lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$  atau tingkat signifikansinya jauh lebih kecil dari nilai  $\alpha$  yang ditetapkan.

#### REKOMENDASI

Keuntungan pengusaha warung kopi di kota Lhokseumawe sangat dipengaruhi oleh modal kerja dan pengalaman usaha.

Agar meningkatnya keuntungan pengusaha warung kopi di Kota Lhokseumawe diharapkan untuk menambahkan modal kerja dengan jumlah yang lebih banyak lagi sesuai dengan kebutuhannya, karena modal kerja merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap keuntungan. Disamping itu terus menambah pengetahuan serta meningkatkan keterampilan dengan pengalaman usaha yang dimilikinya, dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan keuntungan dalam berusaha.

## REFERENSI

- Ahmad, Kamaruddin. 1997. *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Anoraga, Panji. 1997. *Dasar-Dasar Akuntansi Keuangan*, Penerbit PT. Gramedia Media Sarana Indonesia
- Arikunto, Suharsimi. 1997. *Metode Penelitian*, Penerbit Bina Aksara, Jakarta
- Badan Pencatatan Statistik. 2006. *Statistik Usaha Kecil dan menengah*, BPS Pusat, Jakarta
- Brealey, dkk 2004 *Fundamental of Corporate Finance*, Internasional Edition, Mc Graw-Hill, Sinagapore
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Penerbit Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Gitisudarmo, Indriyo. 1999. *Manajemen Operasi*, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Jhingan, M.L. 1999. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, Penerbit Rajawali Pers, Jakarta
- Kuswadi. 2008. *Memahami Rasio-Rasio Keuangan Bagi Orang Awam*, Cetakan Kedua, Penerbit PT. Alex Media Komputindo, Jakarta
- Lesmana dan Rudy .2003. *Financial Performance Analyzing*, Penerbit Alex Media Komputindo, Jakarta
- Manurung, Adler Haymans. 2006. *Cara Menilai Perusahaan*, Penerbit Alex Media Komputindo, Jakarta
- Martono, Agus Harjito. 2005. *Manajemen Keuangan*, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.
- Muslich, Mohamad. 2000. *Manajemen Keuangan Modern "Analisis, Perencanaan, dan Kebijakan"*, Bumi Aksara Bekerjasama dengan Pusat Antar Universitas Studi Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Puspaningsi, Ariyani, (2004), *Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Manajer Perusahaan Manufaktur*, Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia, Jakarta.
- Regar, 1993. *Strategi Manajemen Kredit Bank Umum, Konsep, Teknik dan Kasus*, Penerbit Damar Mulia Pustaka, Jakarta
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Empat, Penerbit Badan Penerbit Fakultas Ekonomi, Yogyakarta
- Ross, dkk .2009 *Pengantar Keuangan Perusahaan "Corporate Finance Fundamentals"*, Buku I Edisi Delapan, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Salvatore, Dominick .2005. *Managerial Economic "Ekonomi Manajerial Dalam Perekonomian Global"*, Buku 1 Edisi Kelima, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Sartono, Agus. 2001. *Manajemen Keuangan "Teori dan Aplikasi*, Edisi Empat, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi, Yogyakarta
- Syamsuddin, Lukman .1992. *Manajemen Keuangan Perusahaan "Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan"*, Penerbit Rajawali Press, Jakarta
- Weston, J Fred dan Brigham, Eugene F. 1990. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jilid 1. Edisi Kesembilan, , Penerbit Erlangga, Jakarta
- Weston, J Fred dan Eugene F Brigham. 1990. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jilid 1. Edisi Kesembilan, Alih bahasa Alfonsus Sirait, Erlangga, Jakarta.
- Winarno, Sigit dan Sujana, Ismaya. 2003. *Kamus Besar Ekonomi*, Penerbit CV. Pustaka Grafika, Bandung



## **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SABUN MANDI LIFEBOUY DI KOTA LHOKSEUMAWE**

**T. EDYANSYAH**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

The purpose of this research is to analyze the factors that influence consumer decisions in the purchase of Lifebuoy soap products. Issues raised in this study were: 1) What factors are influencing consumer decisions in the purchase of Lifebuoy soap products in the city of Lhokseumawe? 2) What is the most dominant factor influencing purchasing decisions Lifebuoy soap products in the city of Lhokseumawe? The theory used in this research is theory-related Marketing Management factors that influence product purchase decisions. This study uses Multiple Linear Regression Analysis. The independent variables in this model are social factors, personal factors, cultural factors and psychological factors. While the dependent variable is the consumer's decision. To determine the influence of independent to dependent variables are used simultaneously F test Meanwhile, to determine the effect of independent variables to be used partially dependent t test. The sample used in this study of 100 respondents were determined by using Proportional Sampling Technique. Data collection methods used are literature studies, documentation, questionnaires and interviews. Results showed that social factors, personal, cultural and psychological simultaneously influence consumer decisions in the purchase of Lifebuoy soap in the city of Lhokseumawe. This is evident from the p-value is significant at  $\alpha = 0.05$ .

***Keywords: factors affecting, purchase decision, bath soap lifebuoy***

## LATAR BELAKANG

Di zaman yang serba modern ini kedatangan teknologi yang tak terbendung dan begitu pula perkembangannya membawa angin segar dalam upaya pengembangan produk baru. Seiring dengan itu juga pola berpikir konsumen yang semakin berkembang dan menjadi selektif menjadi tuntutan bagi produsen untuk meningkatkan kualitas dari produk yang dipasarkannya.

Konsumen memutuskan membeli dan mengkonsumsi produk bukan sekedar karena nilai fungsi awal, tetapi juga karena nilai sosial dan pribadi. Keputusan pembelian merupakan perilaku yang dilakukan oleh individu-individu yang berbeda. Individu adalah konsumen yang potensial untuk membeli suatu produk tertentu yang ditawarkan oleh perusahaan atau yang ditemukan di pasar. Konsumen bebas memilih produk yang dibutuhkan atau diinginkan. Pasar sebagai pihak yang menawarkan berbagai produk kepada konsumen harus dapat menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam menilai sesuatu yang berpengaruh dalam pembelian, sehingga pemasar dapat merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan keinginan konsumen.

Produk yang ditawarkan pemasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen meliputi barang fisik dan jasa. Salah satu produk dalam bentuk fisik adalah sabun. Sabun merupakan jenis produk yang dibutuhkan oleh semua kalangan, baik ekonomi rendah, menengah, dan tinggi. Konsumen memutuskan membeli sabun adakalanya dengan melihat manfaat yang ditawarkan produk, harga dan faktor-faktor emosional karena setiap orang dituntut untuk tetap bersih dan sehat. Salah satu upaya untuk menjaga tetap bersih dan sehat adalah membersihkan seluruh anggota badan (mandi) secara teratur.

Ciri manusia modern adalah membutuhkan sabun mandi untuk perawatan

tubuh. Tingkat pendidikan yang tinggi, yang biasanya diikuti dengan semakin tinggi tingkat kesadaran akan kebersihan menjadikan sabun mandi adalah salah satu produk bisnis yang sangat menguntungkan.

Produk sabun mandi sebagai alat pembersih yang sekaligus memperindah kulit, banyak beredar di pasar dengan berbagai ragam merek. Hal ini dapat menyebabkan tingkat persaingan yang ketat baik menyangkut merek maupun produk. Untuk itu perlu dilakukan inovasi baik dalam hal promosi, reformasi produk maupun merek. Di lain pihak konsumen lebih bebas memilih merek atau produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Namun kebebasan ini dapat menyebabkan sikap konsumen yang positif dan negatif terhadap produk yang ditawarkan oleh produsen.

Pada industri sabun mandi dikenal ada dua jenis, yaitu sabun mandi biasa dan sabun mandi kesehatan. Dari sisi jenis produk, sabun mandi biasa mendominasi produksi nasional dan sisanya adalah jenis sabun kesehatan.

Sebuah perusahaan yang telah menghasilkan produk bukan berarti tujuan perusahaan telah tercapai karena jika suatu produk tidak diperkenalkan pada masyarakat luas maka produk tersebut tidak memiliki arti. Dalam dunia usaha, fungsi pemasaran memegang peranan penting dalam mempengaruhi aktivitas perusahaan untuk meningkatkan keuntungannya, perkembangan perusahaan dan mempertahankan kelangsungan hidup yang diinginkan dalam jangka panjang.

Ditengah persaingan yang sangat ketat saat ini, produsen sabun mandi berlomba-lomba untuk menawarkan produk dengan kelebihanannya masing-masing pada konsumen. Perusahaan-perusahaan dengan produk serupa berupaya untuk menarik dan mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya untuk memperoleh pangsa pasar (*market share*) yang sebesar-besarnya sehingga dengan hal tersebut suatu produk diharapkan dapat menjadi leader atau pemimpin pasar diantara produk-produk



pesaing lainnya.

Salah satu program promosi simpatik yang bukan sekedar jualan, melainkan turut berperan membantu mengatasi masalah sosial di negeri kita adalah "Lifebuoy Berbagi Sehat (LBS)". LBS merupakan contoh penerapan konsep pemasaran berdimensi sosial (*cause-related marketing*), yakni program pemasaran yang diarahkan untuk memecahkan salah satu masalah di masyarakat : kebersihan atau kesehatan. Fokus bidang ini sangat cocok untuk *positioning* Lifebuoy sebagai sabun kesehatan untuk keluarga.

Pertama kali diluncurkan tahun 1894 di Inggris, Lifebuoy sudah dikenal sebagai sabun desinfektan. Selama lebih dari 116 tahun ini, Lifebuoy telah membuktikan diri sebagai sabun yang tidak hanya peduli terhadap kesehatan personal, tetapi juga perilaku hidup sehat terutama melalui cuci tangan pakai sabun.

Saat ini kebiasaan masyarakat Indonesia untuk mencuci tangan dengan sabun masih tergolong rendah. Indikasi ini dapat dilihat antara lain dari tingginya tingkat penyakit diare, tifus, cacangan, flu burung dan lain-lain. Secara medis mencuci tangan pakai sabun juga merupakan salah satu cara yang efektif mencegah prevalensi desentri, cacangan, tifus, kolera, Hepatitis A, flu burung dan SARS. Ini karena sabun mengandung bahan khusus antiseptik yang dapat mengurangi kuman yang ada di tangan. Mengingat pentingnya hal tersebut, Lifebuoy melanjutkan komitmen untuk meneruskan perjuangan melawan kuman dengan cuci tangan pakai sabun dan menjadikannya sebuah budaya pada masyarakat Indonesia.

PT Unilever Indonesia Tbk, yaitu sebuah perusahaan besar yang selama ini menjadi pelopor sekaligus produsen sabun mandi keluarga di Indonesia dengan menggunakan merek dagang Lifebuoy. Lifebuoy dapat dikatakan cukup populer dan telah lama kita kenal sebagai sabun mandi keluarga, sebab hampir semua keluarga di Indonesia pernah menggunakannya.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe?. (2) Faktor apakah yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe?.

## TINJAUAN PUSTAKA

Pemasaran adalah proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler 1997 : 8). Dengan kata lain, pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Dharmmesta, 2001 : 5).

Pengertian pemasaran dari kedua pendapat di atas menerangkan bahwa kegiatan pemasaran mencakup ruang lingkup kegiatan yang sangat luas yang dimulai dari menentukan kebutuhan konsumen dan diakhiri dengan kepuasan konsumen. Dengan kata lain kegiatan pemasaran bermula dan berakhir pada konsumen.

Bagi perusahaan yang berorientasi pada konsumen (pasar), maka kegiatan pemasaran akan bermula dan berakhir pada konsumen. Artinya dimulai dari menentukan apa yang diinginkan konsumen dan diakhiri dengan kepuasan konsumen. Pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat mutlak bagi kelangsungan hidup perusahaan seperti yang tercermin dalam konsep pemasaran yang dikemukakan oleh Dharmmesta (2001 : 10) bahwa konsep pemasaran adalah suatu falsafah bisnis yang menyatakan bahwa

kepuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Dari konsep pemasaran di atas jelaslah bahwa perusahaan harus mampu memberikan kepuasan kepada konsumennya dengan mengetahui apa yang menjadi kebutuhannya agar perusahaan dapat bertahan dan berkembang.

Semakin majunya perekonomian dan teknologi, berkembang pula strategi yang harus dijalankan perusahaan, khususnya di bidang pemasaran. Untuk itu perusahaan perlu memahami atau mempelajari perilaku konsumen dalam hubungannya dengan pembelian yang dilakukan oleh konsumen tersebut. Dalam menentukan jenis produk atau jasa, konsumen selalu mempertimbangkan tentang produk atau jasa apa yang dibutuhkan, hal ini dikenal dengan perilaku konsumen.

Perilaku konsumen (*consumer behavior*) adalah kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa tersebut didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut (Dharmmesta, 2001 : 10).

Hubungannya dengan keputusan pembelian suatu produk atau jasa, pemahaman mengenai perilaku konsumen meliputi jawaban atas pertanyaan seperti apa (*what*) yang dibeli, dimana membeli (*where*), bagaimana kebiasaan (*how often*) membeli dan dalam keadaan apa (*under what condition*) barang-barang dan jasa-jasa dibeli. Keberhasilan perusahaan dalam pemasaran perlu didukung pemahaman yang baik mengenai perilaku konsumen, karena dengan memahami perilaku konsumen perusahaan dapat merancang apa saja yang diinginkan konsumen.

Model perilaku konsumen yang dikemukakan Kotler (1997 : 10) menerangkan bahwa keputusan konsumen dalam pembelian selain dipengaruhi oleh karakteristik konsumen, dapat dipengaruhi

oleh rangsangan perusahaan yang mencakup produk, harga, tempat dan promosi. Variabel-variabel di atas saling mempengaruhi proses keputusan pembelian sehingga menghasilkan keputusan pembelian yang didasarkan pada pilihan produk, pilihan merek, pilihan penyalur, waktu pembelian, jumlah pembelian.

Model perilaku konsumen yang dikembangkan Assael bahwa proses keputusan konsumen dalam pembelian ditekankan pada tiga faktor yaitu :

a. Stimuli

Stimuli menunjukkan penerimaan informasi oleh konsumen dan pemrosesan informasi terjadi saat konsumen mengevaluasi informasi dari periklanan, teman atau pengalaman sendiri.

b. Karakteristik Pribadi Konsumen

Karakteristik pribadi konsumen meliputi persepsi, sikap, manfaat serta karakteristik konsumen (demografi, kepribadian, gaya hidup).

c. Respon Konsumen

Respon konsumen adalah hasil akhir dari proses keputusan konsumen dan suatu pertimbangan yang menyeluruh dari semua faktor di atas.

Menurut Kotler (1997) persepsi adalah proses memilih, menata, menafsir stimuli yang dilakukan seseorang agar mempunyai arti tertentu. Stimuli adalah rangsangan fisik, visual dan komunikasi verbal dan non verbal yang dapat mempengaruhi respon seseorang (Sodik, 2003).

Assael (2002) menyebutkan bahwa persepsi terhadap suatu produk melalui proses itu sendiri terkait dengan komponennya (kemasan, bagian produk, bentuk) serta komunikasi yang ditunjukkan untuk mempengaruhi perilaku konsumen yang mencerminkan produk melalui latar kata-kata, gambar dan simbolisasi atau melalui stimuli lain yang diasosiasikan dengan produk (harga, tempat, penjualan, dampak dari negara pejualan). Informasi yang diperoleh dan diproses konsumen

akan membentuk preferensi (pilihan) seseorang terhadap suatu obyek. Preferensi akan membentuk sikap konsumen terhadap suatu obyek, yang pada gilirannya akan sikap ini seringkali secara langsung akan mempengaruhi apakah konsumen akan membeli suatu produk atau tidak.

Strategi pemasaran terdiri atas unsur-unsur pemasaran yang terpadu yang selalu berkembang sejalan dengan gerak perusahaan dan perubahan-perubahan lingkungan pemasarannya serta perubahan perilaku konsumen. Hal ini disebabkan karena strategi pemasaran menyangkut dua kegiatan pemasaran yang pokok yaitu : pemilihan pasar-pasar yang akan dijadikan sasaran pemasaran dan merumuskan dan menyusun suatu kombinasi yang dapat tepat dari bauran pemasaran, agar kebutuhan para konsumen dapat dipenuhi secara memuaskan.

Kotler mengungkapkan bahwa berbagai teori tentang proses manajemen pemasaran, perilaku pengambilan keputusan dan organisasi perilaku konsumen dapat dibuat model strategi pemasaran. Sebagai inti dari model ini adalah perilaku pembelian. Perilaku pembelian dipengaruhi oleh tiga hal yaitu perbedaan individu, kondisi lingkungan dan usaha pemasaran (*marketing mix*).

Untuk mencapai keberhasilan pemasaran perusahaan perlu menyusun kebijakan pemasaran yang tepat sesuai dengan sasaran. *Marketing mix* (bauran pemasaran) merupakan strategi pemasaran yang terdiri dari empat variabel (4P) yakni : produk, harga, promosi dan distribusi. Mengingat keinginan konsumen yang selalu berubah, perusahaan dapat mengembangkan variabel-variabel bauran pemasaran sesuai dengan keinginan konsumen potensial sehingga dengan demikian usaha pemasaran tidak hanya bertumpu pada 4P saja tetapi dapat dikembangkan menjadi 7P. Elemen *marketing mix* (bauran pemasaran) dapat dikembangkan menjadi 7P yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*),

promosi (*promotion*), kondisi fisik (*physical evidence*), proses (*process*) dan orang (*people*).

Berdasarkan elemen marketing mix dalam penelitian ini menggunakan tiga elemen marketing mix yaitu kualitas produk, promosi dan pelayanan distributor.

#### a. Kualitas Produk

Aaker (2001), mencatat ada delapan dimensi dari kualitas produk yaitu : performance (kinerja), feature (bagian-bagian tambahan dan produk), realibility (kehandalan), conformance (kesesuaian karakteristik operasi produk-produk dengan spesifikasi tertentu atau tidak ada cacat produk), durability (ketahanan), service ability (pelayanan), estetika dan perceived quality (kesan kualitas).

#### b. Promosi

Promosi yaitu salah satu elemen bauran pemasaran yang diupayakan perusahaan melalui kegiatan periklanan, promosi penjualan, personal selling, dan publisitas (Swatha : 2000).

#### c. Pelayanan Distributor

Elemen orang dalam bauran pemasaran seperti yang dikemukakan di atas dapat menyangkut pelayanan yang diberikan oleh pihak produsen atau pengecer dengan konsumen. Elemen ini biasanya digunakan dalam penawaran produk berupa barang yang disertai jasa tambahan. Sehingga pelayanan dari pihak pengecer turut mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian. Sehingga dengan demikian, pelayanan yang diberikan karyawan atau pihak pengecer harus memuaskan konsumen. Pelayanan yang baik menyangkut ketrampilan, kecepatan layanan, ketepatan waktu dan keramahan. Tujuh dimensi bauran pemasaran terhadap perilaku konsumen. Dimensi orang (*people*) berupa ketrampilan dan keramahan karyawan turut mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian.

Dalam memahami perilaku konsumen, terdapat banyak pengaruh yang mendasari

seseorang dalam mengambil keputusan pembelian suatu produk atau merek. Pada kebanyakan orang, perilaku pembelian konsumen seringkali diawali dan dipengaruhi oleh banyaknya rangsangan (stimuli) dari luar dirinya, baik berupa rangsangan pemasaran maupun rangsangan dari lingkungan yang lain. Rangsangan tersebut kemudian diproses (diolah) dalam diri, sesuai dengan karakteristik pribadinya, sebelum akhirnya diambil keputusan pembelian. Karakteristik pribadi konsumen yang dipergunakan untuk memproses rangsangan tersebut sangat kompleks, dan salah satunya adalah motivasi konsumen untuk membeli.

Motivasi sebagai kekuatan dorongan dari dalam diri individu yang memaksa mereka untuk melakukan tindakan. Jika seseorang mempunyai motivasi yang tinggi terhadap obyek tertentu, maka dia akan terdorong untuk berperilaku menguasai produk tersebut. Sebaliknya jika motivasinya rendah, maka dia akan mencoba untuk menghindari obyek yang bersangkutan. Implikasinya dalam pemasaran adalah untuk kemungkinan orang tersebut berminat untuk membeli produk atau merek yang ditawarkan pemasaran atau tidak. Sejalan dengan hal tersebut keputusan pembelian dalam penelitian ini secara kontekstual dapat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yaitu motivasi konsumen untuk membeli. Secara kondisional maka kondisi yang terjadi berkaitan dengan produk sabun *Lifebuoy* yang dapat dicerminkan dari atribut produk yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pembelian produk tersebut.

Beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah sebagai berikut :

#### 1. Faktor-Faktor Kebudayaan

##### a. Budaya

Budaya adalah faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar. Jika makhluk yang lebih rendah perilakunya sebagian besar diatur oleh naluri, maka perilaku manusia

sebagian besar adalah dipelajari.

##### b. Sub Budaya

Sub budaya mempunyai kelompok-kelompok sub budaya yang lebih kecil yang merupakan identifikasi dan sosialisasi yang khas untuk perilaku anggotanya. Ada empat macam sub budaya yaitu kelompok kebangsaan, kelompok keagamaan, kelompok ras dan wilayah geografis.

##### c. Kelas Sosial

Kelas sosial adalah kelompok dalam masyarakat, dimana setiap kelompok cenderung memiliki nilai, minat dan tingkah laku yang sama.

#### 2. Faktor-Faktor Sosial

##### a. Kelompok Referensi

Kelompok referensi adalah kelompok-kelompok yang memberikan pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang.

##### b. Keluarga

Anggota keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli.

##### c. Peranan dan Status

Kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peranan dan status. Setiap peranan membawa satu status yang mencerminkan penghargaan umum oleh masyarakatnya.

#### 3. Faktor-Faktor Pribadi

##### a. Usia dan Tahap Daur Hidup

Pembelian seseorang terhadap barang dan jasa akan berubah-ubah selama hidupnya. Demikian halnya dengan selera seseorang berhubungan dengan usianya.

##### b. Pekerjaan

Dengan adanya kelompok-kelompok pekerjaan, perusahaan dapat memproduksi produk sesuai dengan kebutuhan kelompok pekerjaan tertentu.

##### c. Keadaan Ekonomi

Keadaan ekonomi seseorang dapat dilihat

dari tingkat pendapatan yang dapat berpengaruh terhadap pilihan produk.

d. Gaya Hidup

Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang yang turut menentukan perilaku pembelian.

e. Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian adalah ciri-ciri psikologis yang membedakan setiap orang sedangkan konsep diri lebih kearah citra diri.

4. Faktor-Faktor Psikologis

Pilihan seseorang membeli juga dipengaruhi oleh 4 faktor psikologis utama, yaitu:

a. Motivasi

Motivasi adalah suatu kebutuhan yang cukup kuat mendesak untuk mengarah seseorang agar dapat mencari pemuasan terhadap kebutuhan itu. Teori motivasi Freud beranggapan bahwa kekuatan psikologis yang sebenarnya membentuk perilaku pembeli sebagian besar berasal dari bawah sadar. Teori motivasi Frederick Herzberg mengembangkan "teori dua faktor" motivasi yang membedakan antara faktor-faktor yang menyebabkan ketidakpuasan dan faktor-faktor yang menyebabkan kepuasan.

b. Persepsi

Seseorang yang termotivasi siap untuk melakukan suatu perbuatan. Bagaimana seseorang yang termotivasi berbuat sesuatu adalah dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi yang dihadapinya.

c. Belajar

Belajar menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber dari pengalaman. Kebanyakan perilaku manusia diperoleh dengan mempelajarinya.

d. Kepercayaan dan Sikap

Melalui perbuatan dan belajar, orang memperoleh kepercayaan dan sikap selanjutnya mempengaruhi tingkah laku pembelian (Kotler, 1997 : 153 - 161).

## METODOLOGI PENELITIAN

Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah masyarakat pengguna sabunmandiLifebuoydiKotaLhokseumawe. Penelitian ini hanya dibatasi pada faktor-faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis yang mempengaruhi keputusan pembelian produk sabun mandi di Kota Lhokseumawe. Penelitian dilakukan di Kecamatan Banda Sakti yang dianggap sebagai pusat kota dan penyebaran penduduk terbanyak dalam wilayah Kota Lhokseumawe.

Populasi menurut Arikunto, (2002 : 108) merupakan keseluruhan dari subyek yang akan diteliti. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh jumlah kepala keluarga di Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe.

Sampel adalah suatu himpunan bagian (*subset*) dari unit populasi. Penentuan jumlah sampel digunakan pendekatan Slovin (Umar, 2003 : 146) sebagai berikut :

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

Dimana :

$n$  = ukuran sampel

$N$  = ukuran populasi

$e$  = asumsi taraf kesalahan = 10% (0,10)

Sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan perpaduan teknik *purposive sampling* dan *random sampling*. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk menentukan masyarakat yang menggunakan sabun mandi Lifebuoy. Hal ini sesuai dengan pengertian teknik *purposive sampling* itu sendiri yaitu penentuan responden dengan menetapkan syarat tertentu (Sugiyono, 2003).

Dalam penelitian ini diketahui  $N$  sebesar 18.318 KK,  $e$  ditetapkan sebesar 10% jadi jumlah minimal sampel yang diambil adalah

$$n = \frac{18318}{1 + 18318 \times (0.1)^2}$$

Tabel 1  
Distribusi Sampel

No.	Gampong	Jumlah KK	Sampel
		2010	
1	Kota Lhokseumawe	995	6
2	Pusong Lama	1.275	6
3	Pusong Baru	987	6
4	Keude Aceh	650	5
5	Simpang Empat	1.502	6
6	Lancang Garam	392	5
7	Kampung Jawa Lama	1.790	6
8	Kampung Jawa Baru	708	5
9	Hagu Selatan	1.094	6
10	Hagu Teungoh	1.081	6
11	Hagu Barat Laut	679	5
12	Ulee Jalan	507	5
13	Ujong Blang	898	5
14	Banda Masen	586	5
15	Uteun Bayi	908	5
16	Tumpok Teungoh	1.764	6
17	Kuta Blang	1.204	6
18	Mon Geudong	1.298	6
Jumlah		18.318	100

Sumber : Data diolah 2011

$$n = \frac{18318}{184.8} = 9,4$$

$$n = 100 \text{ Orang.}$$

Jadi sampel penelitian ini berjumlah 100 orang.

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

a. Wawancara

Metode wawancara digunakan untuk mengumpulkan data primer yang dilakukan dengan melakukan tanya jawab secara lisan kepada responden.

b. Kuesioner

Metode kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data primer yang dilakukan dengan memberikan daftar pertanyaan secara tertulis kepada responden.

c. Observasi

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung.

Ada dua syarat yang harus dipenuhi oleh alat pengumpul data sebelum alat itu digunakan, kedua syarat itu adalah valid dan reliabel. Suatu instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila dapat mengungkapkan dari variabel yang diteliti secara tepat (Arikunto, 2002).

Reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa suatu instrumen dapat cukup dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang sudah dapat dipercaya. Yang reliabel akan menghasilkan data yang dipercaya juga. Apabila datanya memang benar sesuai dengan kenyataannya. Maka berapa kalipun diambil akan tetap sama. Reliabel artinya dapat dipercaya dan diandalkan (Arikunto, 2002)

Pengujian variabel dan reliabilitas dalam penelitian ini digunakan pada instrumen variabel faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis.

Untuk mengetahui kevalidan item pertanyaan yang digunakan dalam

pelaksanaan penelitian, maka digunakan uji validitas. Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi sebaliknya instrumen yang kurang valid berarti mempunyai validitas rendah. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila dapat mengungkapkan data dari variabel yang akan diteliti secara tepat. Dalam penelitian ini digunakan bantuan software *SPSS for Windows Version 14.0*.

Menurut Azwar (2001), validitas item dapat dilihat dari nilai koefisien korelasi (*corrected item total correlation*). Sebuah item dikatakan valid apabila memiliki koefisien korelasi (*corrected item total correlation*)  $\geq 0.3$ , sebaliknya apabila koefisien korelasi (*corrected item total correlation*)  $< 0.3$  maka dikatakan tidak valid.

Reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Arikunto, 2002).

Pengujian dilakukan dengan cara mencobakan instrumen sekali saja, kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan teknik tertentu, dalam hal ini teknik yang digunakan adalah teknik *Alpha Cronbach*. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alfa*  $> 0.60$  (Ghozali, 2005). Dalam penelitian ini digunakan bantuan software *SPSS for Windows Version 14.0*.

Model yang paling baik adalah apabila datanya berdistribusi normal atau mendekati normal. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sebaliknya, jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas (Sugiyono, 2003).

Definisi Operasional Variabel adalah menjelaskan variabel penelitian dan skala pengukurannya, sebagai berikut :

1. Faktor sosial ( $X_1$ ), yaitu perilaku

seseorang yang dipengaruhi oleh kelompok tertentu. Kelompok yang berpengaruh langsung dan padanya seseorang menjadi anggotanya disebut kelompok keanggotaan, ada yang merupakan kelompok primer yang dengannya seseorang berinteraksi secara regular tetapi interaksi yang sifatnya tidak resmi (informal) seperti keluarga, teman, tetangga dan rekan sepekerjaan. Ada lagi yang dikenal sebagai kelompok sekunder, dengannya seseorang berinteraksi secara resmi (formal) tetapi kurang atau tidak regular. Yang termasuk dalam kelompok ini adalah organisasi seperti kelompok keagamaan, ikatan profesi, dan serikat dagang. Ukuran yang digunakan adalah Skala Likert.

2. Faktor pribadi ( $X_2$ ), yaitu keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, seperti umur dan tahap daur hidup pembeli, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri pembeli tersebut, diukur dengan Skala Likert.
3. Faktor budaya atau kultur ( $X_3$ ), faktor penentu paling pokok dari keinginan perilaku seseorang. Makhluk yang lebih rendah umumnya dituntut oleh naluri. Perilaku manusia umumnya dipelajari. Anak-anak yang tumbuh menjadi dewasa di dalam masyarakat mempelajari serangkaian nilai pokok, persepsi, preferensi dan perilaku melalui suatu proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga lainnya. Produsen selalu mencoba melihat pergeseran kultural agar dapat memprediksikan produk-produk baru yang diinginkan oleh konsumen, diukur dengan Skala Likert.
4. Faktor psikologis ( $X_4$ ), pilihan seseorang dalam melakukan pembelian juga dipengaruhi oleh empat faktor psikologis yang utama, yaitu motivasi, persepsi, belajar, serta kepercayaan dan sikap. Alasan seseorang melakukan pembelian pada waktu yang sama karena untuk

membangun sebuah keseimbangan sepanjang kekuatan-kekuatan yang mengarahkan kepada kehidupan konsumen tersebut, diukur dengan Skala Likert.

5. Keputusan konsumen ( $Y$ ) adalah upaya atau tindakan konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembelian terhadap produk sabun mandi Lifebuoy meliputi inisiatif kebutuhan, pencarian informasi, mengevaluasi penawaran, ketepatan dan memutuskan pilihan, dan dampak psikologis setelah memutuskan, diukur dengan Skala Likert.

Teknik skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah Skala Likert yang merupakan bagian dari jenis *attitude scales*. Skala Likert adalah dimana responden menyatakan tingkat setuju atau tidak setuju tentang berbagai pernyataan meliputi perilaku, objek, orang atau kejadian (Kuncoro, 2003). Menurut Santoso (2001), skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang terhadap fenomena sosial.

Analisis regresi merupakan suatu teknik yang dikembangkan untuk menyatakan hubungan antar variabel tak bebas/dependent

( $Y$ ) dan beberapa variabel bebas/independent ( $X$ ). Analisis regresi linear berganda dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

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

Dimana:

$Y$  = Keputusan konsumen

$X_1$  = Faktor sosial

$X_2$  = Faktor pribadi

$X_3$  = Faktor budaya

$X_4$  = Faktor psikologis

$a$  = konstanta

$b_{1...4}$  = koefisien regresi

$e$  = error

Statistik uji kecocokan model (uji F secara keseluruhan) menunjukkan apakah sekelompok variabel bebas, secara bersamaan mempunyai pengaruh terhadap variabel takbebas. Bila diperoleh nilai F yang signifikan atau berbeda nyata berarti variabel-variabel bebas tersebut mempunyai pengaruh secara bersamaan terhadap variabel bebas dan sebaliknya jika tidak signifikan berarti tidak ada pengaruh. Dengan persamaan di atas akan dilakukan analisis regresi linear berganda untuk melihat faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Hipotesis yang digunakan dalam menganalisis regresi linear

Tabel 2  
Operasional Variabel Penelitian

No.	Variabel	Indikator
1	Sosial ( $X_1$ )	- Kelompok referensi - Keluarga - Peran dan status
2	Pribadi ( $X_2$ )	- Usia dan daur hidup - Keadaan ekonomi - Gaya Hidup - Kepribadian
3	Budaya ( $X_3$ )	- Faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku konsumen - Memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik - Kelompok-kelompok yang relatif homogen dalam suatu masyarakat
4	Psikologis ( $X_4$ )	- Motivasi - Persepsi - Belajar - Kepercayaan dan sikap
5	Keputusan konsumen ( $Y$ )	- Merencanakan - Mendapatkan atau memilih - Melakukan transaksi



berganda adalah sebagai berikut :

$H_0 : b_1, b_2, b_3, b_4 = 0$ ; artinya faktor-faktor yang terjadi terdiri dari faktor sosial, pribadi, budaya dan faktor psikologis tidak berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy.

$H_1 : b_1, b_2, b_3, b_4 \neq 0$ ; artinya faktor-faktor yang terjadi terdiri dari faktor sosial, pribadi, budaya dan faktor psikologis berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy.

Uji F ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel-variabel bebas secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (tidak bebas) yaitu keputusan konsumen.

Pada uji F tingkat kepercayaan 95% ( $\alpha = 0.05$ ) maka akan disimpulkan, jika :

- $H_0$  ditolak apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$
- $H_0$  diterima apabila  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$

Uji t dilakukan untuk melihat pengaruh masing-masing variabel bebas yang signifikan terhadap variabel terikat.

$H_0 : b_1, b_2, b_3, b_4 = 0$ ; artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari faktor sosial, pribadi, budaya dan faktor psikologis terhadap keputusan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe.

$H_1 : b_1, b_2, b_3, b_4 \neq 0$ ; artinya adanya pengaruh yang signifikan dari faktor sosial, pribadi, budaya dan faktor psikologis terhadap keputusan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe.

Kriteria pengambilan kesimpulan sebagai berikut :

- $H_0$  ditolak apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $-t_{hitung} < -t_{tabel}$  atau  $P\text{-value} < \alpha$
- $H_0$  diterima apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $-t_{hitung} > -t_{tabel}$  atau  $P\text{-value} > \alpha$

Apabila hubungan antara variabel bebas

dan variabel takbebas sudah diketahui yaitu membentuk suatu model regresi, maka perlu dihitung besarnya proporsi variabel bebas secara bersama-sama terhadap variasi Y yang dinyatakan dengan  $R^2$  (koefisien determinasi). Kisaran nilai  $R^2$  adalah  $0 \leq R^2 \leq 1$  (Hines, 1990).

## HASIL-HASIL PENELITIAN

Dalam penelitian ini, untuk membuktikan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, telah dilakukan penelitian terhadap masyarakat Kecamatan Banda Sakti Kota Lhokseumawe. Namun karena keterbatasan, waktu, tenaga dan dana, maka tidak semua masyarakat yang diteliti hanya diambil perwakilannya saja, dengan menggunakan perpaduan *teknik proportional sampling* dan *random sampling*.

Adapun gambaran mengenai sampel penelitian ini dapat dilihat uraian berikut :

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa responden yang berjenis kelamin perempuan lebih banyak dibandingkan laki-laki, dengan rincian 37% berjenis kelamin laki-laki dan 63% berjenis kelamin perempuan. Komposisi ini menunjukkan komposisi yang sebenarnya di lapangan, dimana kaum perempuan lebih memahami keluarga dalam hal kebutuhan sabun mandi daripada laki-laki.

Pembahasan kebutuhan sabun mandi keluarga kadang kala tidak bisa dilepaskan dari faktor-faktor internal individu yang dinilai dalam melakukan keputusan pembeliannya. Adapun karakteristik responden berdasarkan status perkawinan seperti yang terlihat pada Tabel 4, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden telah menikah (74%). Sebagian besar telah mempunyai status menikah karena memang usia masyarakat yang dijadikan responden, kebanyakan telah memasuki usia dewasa, sehingga banyak yang telah menikah.

**Tabel 3**  
Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	63	63
Perempuan	37	37
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer yang diolah tahun 2011

**Tabel 4**  
Karakteristik Responden berdasarkan Status Perkawinan

Status Perkawinan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Kawin	74	74
Tidak Kawin	26	26
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer yang diolah tahun 2011

**Tabel 5**  
Karakteristik Responden berdasarkan Usia Responden

Usia Responden	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
<20	6	6
20 – 29	9	9
30 – 39	64	64
40 – 49	21	21
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer yang diolah tahun 2011

**Tabel 6**  
Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
SD	4	4
SMP	31	31
SMA	58	58
Akademi	7	7
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber : Data primer yang diolah tahun 2011

**Tabel 7**  
Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian

Variabel	No. Item	Corrected Item Total Correlation	Sig (1 - tailed)	Keterangan
Faktor Sosial	1	0.585	0.000	Valid
	2	0.619	0.000	Valid
	3	0.594	0.000	Valid
Faktor Pribadi	1	0.835	0.000	Valid
	2	0.662	0.000	Valid
	3	0.705	0.000	Valid
	4	0.693	0.000	Valid
Faktor Budaya	1	0.670	0.000	Valid
	2	0.597	0.000	Valid
	3	0.570	0.000	Valid
Faktor Psikologis	1	0.826	0.000	Valid
	2	0.826	0.000	Valid
	3	0.397	0.000	Valid
	4	0.477	0.000	Valid
Keputusan Konsumen	1	0.649	0.000	Valid
	2	0.607	0.000	Valid
	3	0.588	0.000	Valid

Sumber : Data primer yang diolah Tahun 2011

Berdasarkan Tabel 5, dapat diketahui bahwa dari segi usia, responden yang berusia 30 - 39 tahun menempati jumlah terbesar, yaitu sebanyak 64 %. Masyarakat yang mempunyai usia di golongan ini dapat dikatakan masyarakat yang sedang tahap paling produktif. Diikuti oleh masyarakat yang termasuk dalam kelompok usia 40 - 49 tahun sebanyak 21%. Dalam hal ini responden yang paling sedikit adalah yang termasuk dalam kelompok usia 50 - 59 tahun.

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui bahwa masyarakat Kota Lhokseumawe yang menjadi responden sebagian besar berpendidikan SMA (58%), diikuti pegawai yang memiliki jenjang pendidikan SMP (31%) dan yang memiliki jenjang D2/D3 (7%).

**Uji Validitas**

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh bahwa hasil pengujian instrumen dari semua variabel memiliki nilai yang lebih besar dari 0.30. Dengan demikian dapat disimpulkan

bahwa seluruh instrumen pertanyaan dari semua variabel yang digunakan adalah valid dan dapat digunakan dalam penelitian. Kesimpulan ini diperkuat dengan nilai signifikansi (1-tailed) seluruh instrumen yang lebih kecil dari nilai  $\alpha$  sebesar 5%.

**Uji Reliabilitas**

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan, maka diperoleh hasil uji reliabilitas seperti terlihat pada Tabel 8.

Berdasarkan Tabel 8, dapat diketahui bahwa semua variabel mempunyai koefisien Alpha Cronbach's positif, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel reliabel.

**Uji Normalitas**

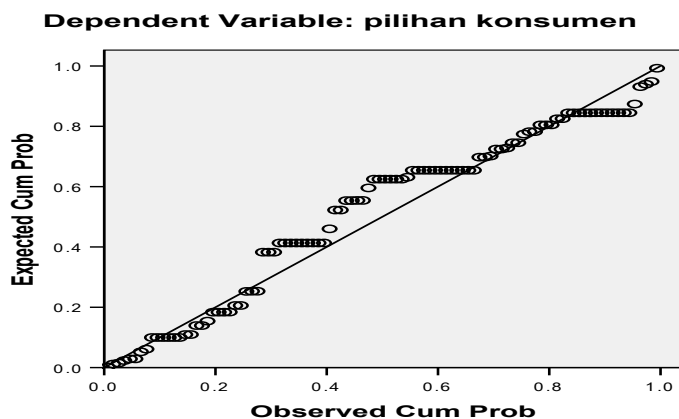
Hasil pengujian dapat ditunjukkan seperti pada Gambar 1 di bawah ini.

Berdasarkan pada Gambar 1, dapat dilihat bahwa penyebaran data berada pada sekitar garis diagonal dan mengikuti garis arah diagonal. Dengan demikian, model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas.

**Tabel 8**  
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Penelitian

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Faktor Sosial	0.784	Reliabel
Faktor Pribadi	0.790	Reliabel
Faktor Budaya	0.714	Reliabel
Faktor Psikologis	0.754	Reliabel
Pilihan Konsumen	0.725	Reliabel

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



**Gambar 1. Hasil Uji Normalitas**

**Tabel 9**  
**Hasil Uji Koefisien Regresi**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	2,330	,525	
	Sosial	,246	,062	,351
	Pribadi	,351	,057	,563
	Budaya	-,361	,105	-,355
	Psikologis	,330	,052	,458

a Dependent Variable: Keputusan Pembelian

**Tabel 10**  
**Hasil Uji F (Uji Serempak)**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	65,625	4	16,406	103,048	,000(a)
	Residual	15,125	95	,159		
	Total	80,750	99			

a Predictors: (Constant), psikologis, sosial, pribadi, budaya

b Dependent Variable: pilihan konsumen

**Tabel 11**  
**Hasil t (Uji Parsial)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,330	,525		4,435	,000
	Sosial	,246	,062	,351	3,964	,000
	Pribadi	,351	,057	,563	6,167	,000
	Budaya	-,361	,105	-,355	-3,427	,001
	Psikologis	,330	,052	,458	6,395	,000

a Dependent Variable: pilihan konsumen

**Tabel 12**  
**Hasil Uji Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,901(a)	,813	,805	,399

a Predictors: (Constant), psikologis, sosial, pribadi, budaya

b Dependent Variable: pilihan konsumen

### Uji Hipotesis

Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi berganda dengan menggunakan program komputasi *SPSS for Windows Release 14.0* diperoleh hasil seperti yang terlihat pada Tabel 9.

Berdasarkan Tabel 9, maka diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = 2.330 + 0.246X_1 + 0.351X_2 - 0.361X_3 + 0.330X_4$$

Makna dari persamaan di atas yaitu :

- Konstanta sebesar 2.330 menyatakan bahwa jika tidak ada faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis, maka keputusan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy akan menjadi 2.330.
- Koefisien regresi  $X_1$  sebesar 0.246 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan faktor sosial akan meningkatkan keputusan pembelian produk sebesar 0.246.
- Koefisien regresi  $X_2$  sebesar 0.351 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan faktor pribadi akan meningkatkan keputusan pembelian produk sebesar 0.351.
- Koefisien regresi  $X_3$  sebesar -0.361 menyatakan bahwa setiap penurunan satu satuan faktor budaya akan menurunkan keputusan pembelian produk sebesar 0.361.
- Koefisien regresi  $X_4$  sebesar 0.330 menyatakan bahwa setiap penambahan satu satuan faktor psikologis akan meningkatkan keputusan pembelian produk sebesar 0.330.

### Uji F (Uji Serempak)

Berdasarkan pengujian yang dilakukan untuk membandingkan p value dengan nilai  $\alpha$ . Jika p value  $< \alpha$ , maka signifikan. Jika p value  $> \alpha$ , maka tidak signifikan. Dari pengujian yang dilakukan diketahui bahwa p value (0.000)  $< \alpha$  (0.05). Hal ini menunjukkan hipotesis tersebut

terbukti. Artinya “ada pengaruh yang signifikan dari faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis secara simultan terhadap keputusan konsumen di Kota Lhokseumawe dalam pembelian sabun mandi Lifebuoy”. Hasil pengujian hipotesis dapat dilihat pada Tabel 10.

Berdasarkan Tabel 10 diperoleh bahwa nilai  $F_{hitung} = 103.048$ . Sedangkan  $F_{tabel}$  diperoleh dari Lampiran 3 dengan mengambil taraf signifikansi ( $\alpha$ ) sebesar 0.05 dengan derajat bebas pembilang 1 dan derajat bebas penyebut 100 diperoleh  $F_{0.05,4,100} = 2.50$ . Karena  $F_{hitung} = 103.048 > F_{0.05,4,100} = 2.50$  maka  $H_0$  ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis secara simultan terhadap keputusan konsumen di Kota Lhokseumawe dalam pembelian sabun mandi Lifebuoy.

### Uji t (Uji Parsial)

Uji t dilakukan untuk membandingkan p value dengan nilai  $\alpha$ . Jika p value  $< \alpha$ , maka signifikan. Jika p value  $> \alpha$ , maka tidak signifikan. Hasil pengujian hipotesis secara parsial dapat dilihat pada tabel berikut :

Berdasarkan pengujian yang dilakukan dapat dilihat bahwa :

- Nilai  $t_{hitung} X_1$  (3.964)  $> t_{tabel}$  (1.66), atau nilai Sig untuk faktor sosial (0.000)  $< \alpha$  (0.05). Hal ini menunjukkan bahwa “ada pengaruh yang signifikan dari faktor sosial terhadap keputusan konsumen dalam pembelian sabun mandi Lifebuoy.
- Nilai  $t_{hitung} X_2$  (6.167)  $> t_{tabel}$  (1.66), atau nilai Sig untuk faktor pribadi (0.000)  $< \alpha$  (0.05). Hal ini menunjukkan bahwa “ada pengaruh yang signifikan dari faktor pribadi terhadap keputusan konsumen dalam pembelian sabun mandi Lifebuoy.
- Nilai  $t_{hitung} X_3$  (-3.427)  $< t_{tabel}$  (1.66), atau nilai Sig untuk faktor budaya (0.001)  $< \alpha$  (0.05). Hal ini menunjukkan bahwa “tidak ada pengaruh yang signifikan dari faktor budaya terhadap keputusan konsumen dalam pembelian sabun mandi Lifebuoy.

4. Nilai  $t_{hitung} X_4 (6.395) > t_{tabel} (1.66)$ , atau nilai Sig untuk faktor psikologis  $(0.000) < \alpha (0.05)$ . Ada pengaruh yang signifikan dari faktor psikologis terhadap keputusan konsumen dalam pembelian sabun mandi Lifebuoy.

Faktor yang paling dominan mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe adalah faktor pribadi ( $X_2$ ). Hal ini ditunjukkan dengan besarnya nilai koefisien variabel sebesar 0.351 atau 35.1% dan nilai signifikansi sebesar 0.000. Faktor psikologis merupakan faktor kedua yang mempengaruhi dengan nilai koefisien sebesar 0.330, berarti bahwa apabila faktor psikologis dalam melakukan transaksi dapat dijaga dan ditingkatkan sebesar 1% maka perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy hanya bisa meningkat sebesar 33%.

#### Koefisien Regresi

Nilai koefisien determinasi dipergunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Maka hasil pengujian koefisien determinasi dapat dilihat pada Tabel 12.

Berdasarkan Tabel Model *Summary* diperoleh  $R^2 = 0.813$ . Hal ini menunjukkan bahwa keragaman data keputusan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy yang disebabkan oleh faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis sebesar 81.3%, sedangkan sisanya disebabkan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi tersebut.

#### KESIMPULAN

Faktor pribadi, sosial dan psikologis yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe. Faktor budaya berhubungan negatif terhadap keputusan pembelian produk yang berarti setiap penurunan satu satuan faktor budaya akan menurunkan keputusan pembelian produk sebesar 0.361 dapat dilihat dari hasil tabel uji t (uji parsial).

Faktor yang paling dominan mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih produk sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe adalah faktor pribadi ( $X_2$ ).

Faktor yang mempengaruhi pembelian yang terdiri dari faktor sosial, pribadi, budaya dan psikologis secara parsial memberikan pengaruh yang berbeda-beda terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian sabun mandi Lifebuoy di Kota Lhokseumawe. Dengan demikian pihak distributor sebaiknya mempertahankan dan meningkatkan perhatian terhadap faktor sosial, pribadi, dan psikologis, karena ketiga faktor tersebut telah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen.

Faktor budaya walaupun mempunyai hubungan negatif terhadap keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk sabun mandi Lifebuoy, namun harus ditingkatkan karena pada masa yang akan datang variabel ini diharapkan dapat menjadi hubungan yang positif sehingga dapat bersaing dengan produk sabun mandi yang lain yang beredar di Kota Lhokseumawe.

**REFERENSI**

- Aaker, David A. dan Kumar, V. dan Day, George.S., 2001, "*Marketing Research, 7th edition, John Wiley dan Sons, Inc*".
- Arikunto, Suharsimi., 2002, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Assael H. 2002, *Consumers Behavior and Marketing Action*, Edisi 3, Kent Publishing Company, Boston Massachusset, AS.
- Azwar, S, 2001, *Sikap Manusia Teori dan Pengukuran*, Edisi 2, Yogyakarta, Pustaka Pelajar.
- Dharmmesta, Basu Swasta, 2001, "*Theory of Planned Behavior: Dalam Penelitian Sikap, Niat, dan Perilaku Konsumen*," *Kelola*, no. 18, hal 85-103.
- Ghozali, Imam, 2005. *Analisis Multivariat dengan Program SPSS*, Edisi 3, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hines, W.W, Montgomery, D.C, 1990, *Probabilitas dan Statistika dalam Ilmu Rekayasa dan Manajemen*, Edisi Kedua, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Kotler, Philip. 1997, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan Implementasi Dan Kontrol*, Jilid 1, Jakarta, PT. Prehalindo.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Meneliti dan Menulis Tesis*. Erlangga, Jakarta.
- Santoso, Singgih. 2001. *SPSS Versi 10 : Mengolah Data Statistik secara Profesional*. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sugiyono. 2003. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Swatha, 2000. *Manajemen Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Liberty, Yogyakarta.
- Syutri, Aida. 2010. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Produk Pasta Gigi Pepsodent di Kota Lhokseumawe*. Skripsi (Tidak Dipublikasikan), STIE Bumi Persada, Lhokseumawe.
- Umar, Husein. 2003. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Gramedia, Jakarta.





## **FAKTOR KEBERHASILAN KRITIS, ENTERPRISE RESOURCE PLANNING SYSTEM, MANAGEMENT CONTROL SYSTEM FORMAL DAN KINERJA**

**TUBAGUS ISMAIL**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Sultan Ageng Tirtayasa*

This study investigated the relationship of the critical success factors that top management support and user training and education to enterprise resource planning systems (ERPs) as well as the influence on the performance of the ERP system with the use of MCS. Focus MCS used in this study is a formal MCS. This study used structural equation modeling as a tool of analysis and Smart PLS software used to process the data. Overall, the findings of this study are: top management support and user training and education that acts as a variable antecedent have a positive and significant impact on the ERP system; formal MCS as an intervening variable mediating positive and significant correlation between the ERP system and the performance of non-financial performance finance; contained positive and significant relationship between financial performance with financial performance. Limitations of this study is focused on the formal sector of the MCS, the critical success factors as well just focus on top management support and user training and education.

*Keywords: critical success factors, enterprise resource planning systems, formal MCS, performance*

## LATAR BELAKANG

Dalam sepuluh tahun terakhir, sistem perencanaan sumber daya perusahaan atau *enterprise resource planning system* (ERPS) telah berkembang di perusahaan-perusahaan menengah dan besar di seluruh dunia (Kallunki et al, 2010). Awalnya sebelum ERPS berkembang, setiap departemen dalam suatu organisasi memiliki sistem informasi operasi sendiri yang terpisah dari sistem informasi departemen lainnya (Rom dan Rohde, 2007). Namun seiring perkembangan waktu ERPS dapat mengintegrasikan serangkaian modul dalam fungsi bisnis yang berbeda seperti keuangan dan akuntansi, manajemen sumber daya manusia, bahan baku, IT, penjualan dan pemasaran, manufaktur, dan logistik (Shanks et al, 2003; Dery et al, 2005.)

Perkembangan dan kesuksesan implementasi ERPS didukung oleh *Critical Success Factors* (CSF) dari ERPS. CSF didefinisikan sebagai acuan untuk kondisi apapun atau elemen yang dianggap perlu dalam rangka keberhasilan implementasi ERPS (Finney dan Corbett, 2007). Beberapa peneliti mengemukakan bahwa *Top management support* merupakan faktor utama dalam keberhasilan ERPS (AlMashari et al, 2003; Umble et al, 2003; Zhang et al, 2005). *Top management support* memiliki peranan yang sangat penting, karena implementasi ERPS biasanya berskala besar dan membutuhkan sumber daya yang luas (Ngai et al, 2003). *Top management support* seharusnya tidak berhenti pada tahap fasilitasi ERPS saja namun dalam keseluruhan proses implementasi ERPS (AlMashari et al, 2003). Dua hal utama dalam *top management support* yaitu menyediakan sumber daya yang diperlukan dan memberikan kepemimpinan (Zhang et al, 2002).

Faktor lain yang dapat mempengaruhi keberhasilan implementasi ERPS adalah *user training and education* (AlMashari et al, 2003; umble et al 2003). Karena ERPS merupakan suatu sistem yang komplek maka pelatihan dan pendidikan bagi para

penggunanya harus dilakukan agar pengguna dapat menggunakan ERPS secara efektif dan efisien (Correa dan Cruz, 2005; Zhang et al, 2005; Bradley, 2008). *User training and education* akan meningkatkan tingkat pengetahuan dan kemahiran pengguna sehingga meningkatkan kinerja individu dan pada akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan (Dezdar, 2011).

Sejak munculnya ERPS, semua informasi perusahaan terlihat lebih jelas dan informasi keuangan dapat diakses tidak hanya oleh akuntan, hal ini menimbulkan tantangan bagi pelaporan manajerial dan pengendalian. ERPS mengubah peran akuntansi manajemen dengan menyediakan manajemen akses yang mudah dan cepat sehingga lebih relevan dan *real time* untuk data operasional yang diperlukan dalam pengambilan keputusan dan pengendalian manajemen (Kallunki et al 2010). Hal ini selaras dengan tujuan utama dari MCS yaitu memastikan sejauh mungkin tingkat keselarasan tujuan (*goal congruence*) yang tinggi (Govindarajan, 2002).

*Management Control System* atau MCS dapat didefinisikan sebagai alat yang dirancang untuk membantu manajer dalam pengambilan keputusan yang terdiri dari MCS formal dan MCS informal (Chenhall, 2003). MCS formal terdiri dari kewajiban kontraktual dan mekanisme organisasi formal yang dibagi menjadi mekanisme pengendalian hasil dan pengendalian pada sisi lain yaitu informal atau sosial yang berhubungan dengan budaya (Ouchi, 1979).

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa ERPS menghasilkan perubahan dalam peningkatan sentralisasi dari sistem koordinasi dan homogenisasi praktek pengendalian (Granlund dan Malmi, 2002). Chapman dan Kihn (2009) menyatakan bahwa MCS formal dan anggaran memediasi pengaruh ERPS terhadap kinerja. Granlund (2007) menunjukkan bahwa teknologi informasi (TI) memiliki banyak pengaruh penting dalam praktek pengendalian manajemen.

Implementasi ERPS yang digunakan

dengan pengendalian yang efisien, akan membantu perusahaan mencapai tujuannya yang mengarah pada peningkatan kinerja. Kinerja keuangan mengacu pada kemampuan untuk menghasilkan keuntungan atau profitabilitas yang dinilai dengan ukuran keuangan seperti rasio laba atas investasi (ROI). Kinerja non-keuangan mengacu pada efektivitas dan efisiensi organisasi yang dinilai oleh ukuran-ukuran non-keuangan seperti *manufacturing lead time*, variansi efisiensi tenaga kerja dan jumlah keluhan pelanggan (Kallunki *et al*, 2010).

ERPS memiliki banyak manfaat dalam kinerja non-keuangan seperti peningkatan produktivitas dan kualitas, keandalan produk, layanan pelanggan, dan pengetahuan manajemen (Hunton *et al*, 2003.). ERPS diharapkan dapat menghasilkan suatu sistem informasi yang dirancang lebih baik, yang pada gilirannya meningkatkan efisiensi dan efektivitas organisasi sehingga mencapai hasil yang diinginkan perusahaan (Nicolaou, 2004b). Namun beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan ERPS tidak berpengaruh terhadap peningkatan kinerja organisasi (Hunton *et al*, 2003.; Nicolaou, 2004a; Nicolaou dan Bhattacharya, 2006). Poston dan Grabski (2001) menyatakan bahwa organisasi yang menerapkan ERPS kinerjanya menjadi lebih buruk dibandingkan dengan perusahaan yang belum menerapkan ERPS.

Perbedaan hasil penelitian ini terjadi mungkin karena dibutuhkan waktu bagi perusahaan untuk beradaptasi dengan ERPS antara penerapan awal ERPS dan pengaruh yang diinginkan terhadap kinerja. Untuk menggambarannya, Nicolaou (2004a) menyatakan diperlukan setidaknya dua tahun sebelum perusahaan yang mengadopsi ERPS mulai mencapai kinerja keuangan yang positif.

Masih kurangnya penelitian yang meneliti peran MCS dalam mencapai kinerja yang diinginkan perusahaan (Chapman, 2005; Chapman dan Kihn, 2009; Dechow dan Mouritsen, 2005; Rom dan Rohde, 2007)

dan masih ada perbedaan hasil penelitian pengaruh ERPS terhadap kinerja merupakan motif dari penelitian ini.

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki pengaruh dari adopsi ERPS terhadap MCS khususnya secara formal serta kinerja keuangan dan non keuangan perusahaan dengan memperhitungkan variabel *antecedent*nya. Penggunaan variabel *antecedent* ini dengan alasan bahwa sistem ERP yang memiliki pengaruh yang diinginkan terhadap kinerja merupakan sistem ERP yang berhasil dalam implementasinya. Oleh karena itulah penelitian ini memperhitungkan faktor keberhasilan kritis yang dapat mempengaruhi keberhasilan sistem berupa CSF yaitu *top management support* dan *user training and education*.

## TINJAUAN TEORITIS

ERP adalah sistem informasi organisasi yang luas dan terintegrasi yang dapat digunakan untuk mengelola dan mengkoordinasikan seluruh sumber daya, informasi, dan fungsi bisnis yang disimpan dalam data bersama. ERP dimaksudkan untuk mengintegrasikan semua informasi perusahaan ke dalam satu database pusat (Dechow dan Mouritsen, 2005).

Sistem ERP merupakan sistem yang dapat memproses transaksi serta dapat mengintegrasikan informasi antar departemen. Sistem ERP merupakan seperangkat aplikasi atau modul bisnis yang terintegrasi, yang dapat memuat fungsi bisnis, seperti akuntansi buku besar, utang, piutang, perencanaan bahan baku, manajemen pesanan, pengendalian persediaan, dan manajemen sumber daya manusia (Chapman dan Kihn 2009).

### Faktor-faktor Penentu Keberhasilan Sistem ERP

Faktor-faktor penentu keberhasilan ERPS merupakan sesuatu yang harus dilakukan oleh organisasi agar tercapainya keberhasilan dalam implementasi sistem

ERP. Dalam kaitan dengan sistem informasi proyek, faktor-faktor penentu keberhasilan adalah apa yang harus dilakukan oleh suatu sistem untuk memenuhi apa yang telah dirancang (Winahyu, 2005).

Dezdar dan Sulaiman (2009) mengemukakan bahwa ada 17 kategori yang mempengaruhi keberhasilan ERPS, ke 17 kategori tersebut dapat di kelompokkan menjadi tiga kategori utama, yaitu organisasi, proyek dan sistem. Dezdar (2010) menemukan faktor organisasi cukup berperan dalam menentukan kesuksesan implementasi ERPS. Duchessi, *et al.* (1998) menyimpulkan bahwa komitmen dari manajemen puncak dan pelatihan yang cukup merupakan faktor-faktor penentu keberhasilan yang penting dalam implementasi ERPS. Penelitian ini berfokus pada 2 faktor organisasi yang mempengaruhi ERP sebagai variabel antedecedent yaitu *top management support* dan *User training education*.

Komitmen dari manajemen puncak harus ditekankan pada seluruh bagian dalam suatu organisasi (Dezdar, 2011). Dukungan dari manajemen puncak sangat diperlukan dalam implementasi sistem ERP (Nah *et al.*, 2001). Manajemen senior harus komit dengan keterlibatannya dalam implementasi dan pengalokasian sumber daya yang penting dalam implementasi (Holland *et al.*, 1999). Hal ini menyangkut penyediaan sumber daya yang diperlukan untuk implementasi dan menyediakan waktu agar pekerjaan terlaksana dengan baik (Roberts and Barrar, 1992). Ngai *et al.* (2008) menyatakan bahwa dukungan manajemen puncak, memainkan peran penting dalam keberhasilan implementasi sistem ERP, karena ERPS biasanya berskala besar dan membutuhkan sumber daya yang luas. Al-Mashari *et al.* (2003) menyarankan bahwa dukungan manajemen puncak, seharusnya tidak berhenti pada tahap fasilitasi, tetapi harus menyeluruh pada proses implementasi sistem ERP.

Karena ERPS merupakan suatu sistem

yang kompleks maka pelatihan yang memadai dan pendidikan harus disediakan untuk memungkinkan pengguna memakai sistem mereka secara efektif dan efisien (Correa dan Cruz, 2005; Zhang *et al.*, 2005; Bradley, 2008).

Nah *et al.* (2003) menyatakan bahwa pelatihan yang memadai dapat meningkatkan probabilitas keberhasilan implementasi sistem ERP, sedangkan kurangnya pelatihan dapat menghambat pelaksanaan. Pelatihan dan pendidikan lebih lanjut akan meningkatkan tingkat pengetahuan dan kemahiran pengguna sehingga meningkatkan kinerja individu dan akhirnya meningkatkan kinerja organisasi (Dezdar, 2011).

#### **Management Control System Formal**

MCS adalah suatu sistem yang digunakan oleh para manajer untuk mengarahkan para anggota organisasi agar melaksanakan kegiatan secara efisien dan efektif sesuai dengan strategi pokok yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan (Supriyono, 1998:3 dalam Triyane, 2005).

MCS membantu para manajer untuk menjalankan organisasi ke arah tujuan strateginya, sehingga pengendalian manajemen memfokuskan pada pelaksanaan strategi (Kallunki *et al.*, 2010). MCS formal mencakup pengaturan yang jelas dan prosedur berdasarkan desain khusus yang cocok dengan struktur organisasi, tugas rutin dan kegiatan operasional (Maciarello dan Kirby, 1994).

Menurut Govindarajan (2002:114) MCS formal diklasifikasikan ke dalam dua jenis: (1) sistem pengendalian manajemen itu sendiri; dan (2) aturan-aturan yang terdiri dari pengendalian fisik, manual, pengamanan sistem dan sistem pengendalian tugas. Aturan-aturan diartikan sebagai seperangkat tulisan yang memuat semua jenis instruksi dan pengendalian, termasuk didalamnya adalah: instruksi-instruksi jabatan, pembagian kerja, *standard operating procedure*, panduan-panduan dan tuntunan

etis (Govindarajan 2002:115).

**Kinerja**

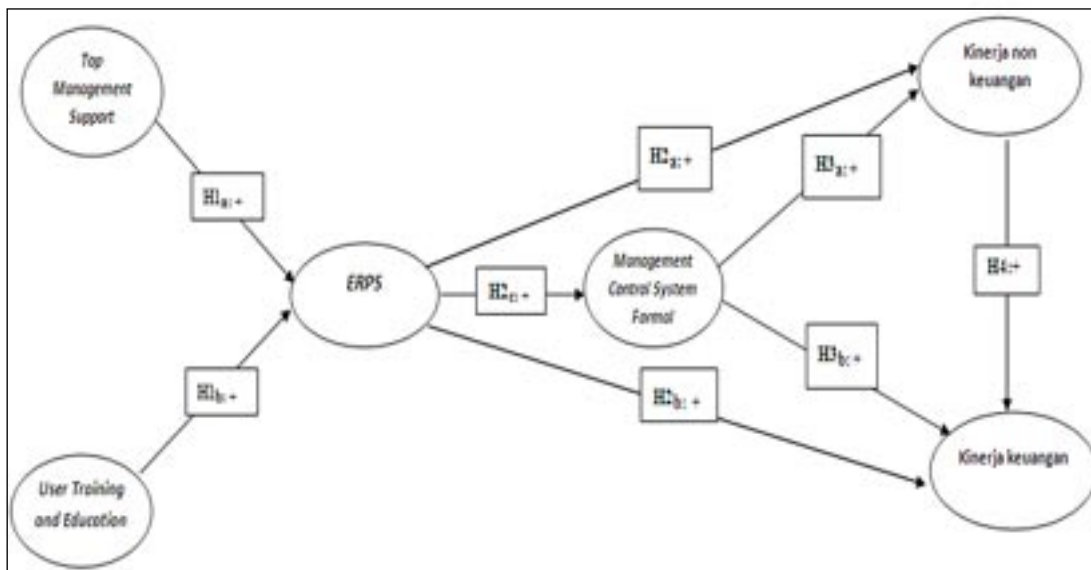
Kinerja dalam organisasi merupakan jawaban dari berhasil atau tidaknya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Kinerja organisasi adalah kinerja yang dihasilkan secara keseluruhan (*overall*) sehingga didapat ukuran kinerja yang objektif. Penelitian terdahulu seperti (Gupta & Govindarajan, 1984; Venkatramen & Ramajunjam, 1986; Kaplan & Norton, 1996; Chenhall & Langfield-Smith, 1998, Otley, 1999 dalam Kallunki *et al*, 2010), mendefinisikan kinerja sebagai tingkat tujuan yang dicapai pada semua dimensi, yang meliputi *financial and non financial performance*..

Kinerja Keuangan (*financial performance*) adalah prestasi kerja yang telah dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu yang diukur berdasarkan kinerja nilai materi (uang) dan tertuang pada laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan (Ittner dan Larcker, 2003). Sedangkan kinerja non keuangan (*non financial performance*) merupakan prestasi kerja yang telah dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu yang diukur berdasarkan kinerja selain nilai materi (uang) dan harus berhubungan dengan tiga dimensi kinerja aktivitas yaitu efisiensi, kualitas, dan waktu (Ittner dan Larcker, 2003).

ERPS diharapkan memiliki pengaruh langsung terhadap kinerja non-keuangan perusahaan. Studi empiris menunjukkan bahwa beberapa keuntungan efisiensi operasional dapat dicapai ketika mengimplementasikan ERPS (Kallunki *et al*, 2010). Penggunaan ERPS mengakibatkan peningkatan produksi dan kualitas di bidang bisnis utama, seperti keandalan produk, layanan pelanggan, dan pengetahuan manajemen (Hunton *et al*, 2003). Namun penelitian lainnya menunjukkan bahwa ERPS memiliki pengaruh langsung tidak hanya terhadap kinerja non-keuangan tetapi juga pada kinerja keuangan. Velcu (2007) melaporkan bahwa implementasi ERPS memungkinkan harga jual menjadi lebih akurat, dan pemeliharaan profit margin yang lebih baik sehingga berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

**KERANGKA PENELITIAN**

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, penerapan sistem ERP dipengaruhi oleh faktor keberhasilan kritis. Sistem ERP yang merupakan sistem yang memfasilitasi operasional koordinasi lintas fungsional departemen. Oleh karena itu keberhasilan implementasi ERPS juga harus bermanfaat pada perencanaan strategis dan *management control sistem* (Kallunki *et al* 2010). Adapun



Gambar 1: Model Penelitian Empiris

model penelitian empiris dapat dilihat pada gambar 1

Dalam gambar 1 dapat dilihat bahwa terdapat variabel *antecedent*, *independent*, *intervening* dan *dependent*. Seluruh variabel diukur menggunakan indikator yang diadopsi dari penelitian terdahulu dan menggunakan likert 1-7 dengan skala ordinal. Konstruk ERP dipengaruhi oleh variabel *antecedent* yaitu *top management support* dan *user training and education*. *Top management support* diukur oleh indikator yang diadopsi dari Duchessi, *et al* (1998) dan Sum,*et al* (1997) yaitu : Kepemimpinan (TMS1), komitmen (TMS2) dan penyediaan sumber daya (TMS3). Konstruk *user training and education* menggunakan indikator yang diadopsi dari Martinsons dan Westwood (1999) serta Sum, *et al* (1997) yaitu : konsep dan logika ERP (UTE1), tenaga pengajar yang berkualitas (UTE2) dan petunjuk yang mudah dimengerti (UTE3).

Dapat dijelaskan bahwa konstruk sistem ERP diharapkan memiliki pengaruh langsung terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan. MCS formal mengintervening sistem ERP terhadap kinerja non keuangan dan keuangan. Dengan kata lain, MCS formal membantu sistem ERP agar dapat mencapai kinerja yang diharapkan baik dalam kinerja non keuangan maupun kinerja keuangan. Pengukuran indikator konstruk sistem ERP, MCS formal, kinerja non keuangan dan kinerja keuangan diadopsi dari penelitian sebelumnya, yaitu penelitian Kallunki *et al* (2010). Indikator ERPS yaitu : *Human resource management* (E1), *sales and marketing* (E2), *inventory management* (E3), *customer relationship management* (E4), *performance evaluation* (E5), *e-commerce applications* (E6) dan *manufacturing and product management* (E7).

MCS formal diukur dengan indikator sebagai berikut : *Inventory control* (FM1), *quality control of production* (FM2), *systematic evaluation of managerial and senior staff personnel* (FM3), *supply chain manajemen* (FM4), *coordinating Interdepartment* (FM5), dan *flexible or*

*activity level budgeting* (FM6). Konstruk kinerja non keuangan diukur dengan indikator sebagai berikut : *Manufacturing lead time* (NK1), *on-time delivery* (NK2), *increase in market share* (NK3), *number of customer complains* (NK4), *customer satisfaction* (NK5), *materials efficiency* (NK6), *personnel development* (NK7), *employee satisfaction* (NK8) dan *employee health and safety* (NK9). Sedangkan indikator dari kinerja keuangan yaitu : Persepsi terhadap *profit* (KK1), persepsi terhadap *return on investment* (KK2), persepsi terhadap *return on asset* (KK3), persepsi terhadap *sales growth rate* (KK4), persepsi terhadap *operating income* (KK5), persepsi terhadap *operating return on asset* (KK6), *cash flow from operation* (KK7), *cost of goods sold divided by sales* (KK8).

#### Pengembangan Hipotesis

Menerapkan sistem ERP tidak hanya melibatkan perubahan dalam penggunaan sistem perangkat lunak namun melibatkan reposisi dari perusahaan dan transformasi dari semua praktek bisnis. Oleh karena itu manajemen atas harus secara eksplisit, dan dengan tulus menunjukkan dukungan mereka (keuangan dan non keuangan) pada implementasi sistem ERP (Somers dan Nelson, 2004). Dengan adanya dukungan dari manajemen puncak diharapkan keberhasilan implementasi ERP dalam suatu perusahaan menjadi lebih tinggi sehingga dapat mencapai tujuan strategis perusahaan. Untuk mencapai tujuan strategis tersebut, selain adanya dukungan dari *top management* harus disertai dengan sumber daya manusia yang mampu mengoperasikan sistem secara tepat guna, oleh karena itu dibutuhkan *user training and education*. Nah *et al* (2003) menyatakan bahwa pelatihan yang memadai dapat meningkatkan probabilitas keberhasilan implementasi sistem ERP, sedangkan kurangnya pelatihan dapat menghambat pelaksanaan. Pelatihan yang memadai dan pendidikan juga dapat membantu organisasi untuk membangun

perasaan positif terhadap sistem. Selain itu, pelatihan meningkatkan kemudahan penggunaan dan mengurangi resistensi, yang pada gilirannya meningkatkan kemungkinan kesuksesan penggunaan ERPS (Bradley, 2008).

Penerapan sistem ERP dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan (kinerja non-keuangan) dan pada akhirnya meningkatkan kinerja keuangan. Kinerja keuangan mengacu pada profitabilitas perusahaan atau unit usaha, yang dapat diukur dengan ukuran keuangan seperti rasio laba atas investasi. Kinerja non-keuangan meliputi bidang-bidang seperti keandalan produk, layanan pelanggan, pengetahuan manajemen dan kinerja bidang lain yang mungkin mempengaruhi profitabilitas utama perusahaan. Dengan demikian, ukuran kinerja non-keuangan menjembatani kesenjangan yang ditinggalkan oleh akuntansi keuangan untuk melengkapi rangkaian kinerja organisasi (Ittner dan Larcker, 2003).

Implementasi ERPS dapat menghasilkan sejumlah manfaat manajerial dalam MCS karena perencanaan dan pengendalian yang lebih baik (Shang dan Seddon, 2002; Chapman, 2005). Rom dan Rohde, (2007) menunjukkan bahwa jika potensi ERP untuk mengembangkan MCS cukup besar, perusahaan mempertahankan MCS yang ada pada mereka. Dechow dan Mouritsen (2005) melaporkan bahwa ERPS memungkinkan peningkatan sistem pengendalian dalam aspek keuangan dan non-keuangan karena dapat membedakan antara informasi akuntansi dan logistik. Chapman dan Kihn (2009) menunjukkan bahwa sistem informasi integrasi memungkinkan sistem anggaran MCS formal dapat dikaitkan dengan keberhasilan sistem informasi.

Penelitian yang dilakukan oleh Chapman dan Kihn (2009) juga melaporkan hubungan langsung antara sistem integrasi informasi dan keberhasilan sistem yang dirasakan, namun tidak ada hubungan langsung antara

sistem integrasi informasi dengan aspek lain yaitu kinerja non-keuangan dan ukuran kinerja keuangan. Mereka berpendapat bahwa secara tidak langsung ERPS membantu manajemen untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Meskipun sering ada hubungan sebab akibat antara kinerja non-keuangan dan keuangan, namun secara empiris hal tersebut sulit untuk diidentifikasi.

Said *et al.* (2003) melaporkan bahwa organisasi yang mengadopsi ERPS dapat meningkatkan return saham jangka pendek maupun jangka panjang dan *return on Asset* (ROA) ketika indikator kinerja non-keuangan termasuk dalam *executive remuneration contracts*. Wier *et al.* (2007) melaporkan hasil yang sama. Singkatnya penelitian yang dibahas di atas menunjukkan bahwa ERP dan MCS terkait dengan kinerja keuangan dan kinerja non-keuangan yang menggambarkan bahwa kinerja non-keuangan pada akhirnya dapat mengakibatkan peningkatan terhadap kinerja keuangan. Berdasarkan uraian-uraian di atas, maka mengarah pada terbentuklah hipotesis sebagai berikut :

- H1a : *Top Management Support* berpengaruh positif dengan kesuksesan implementasi sistem ERP
- H1b : *Training and Education* berpengaruh positif dengan kesuksesan implementasi sistem ERP
- H2a : Penggunaan sistem ERP berpengaruh positif terhadap kinerja non keuangan.
- H2b : Penggunaan sistem ERP berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan.
- H2c : Penggunaan sistem ERP berpengaruh positif terhadap MCS formal.
- H3a : Penggunaan MCS formal memediasi pengaruh positif sistem ERP pada kinerja non keuangan.
- H3b : Penggunaan MCS formal memediasi pengaruh positif sistem ERP pada kinerja keuangan.
- H4 : Kinerja non keuangan berpengaruh positif dengan kinerja keuangan setelah penggunaan sistem ERP

## METODE PENELITIAN

Sampel dalam penelitian ini adalah Sampel dalam penelitian ini adalah *middle management* dari perusahaan manufaktur di Provinsi Banten. Sedangkan yang menjadi responden dalam sampel penelitian ini adalah manajer keuangan, produksi, pemasaran, logistik, personalia (*HRD*), dan informasi dari perusahaan manufaktur tersebut. Adapun kriteria dari responden adalah manajer yang telah bekerja minimal 2 tahun dalam perusahaan tersebut. Alasan dipilihnya perusahaan manufaktur sebagai sampel adalah karena perusahaan manufaktur dianggap memiliki karakteristik yang lebih kompleks.

### Jenis dan Prosedur Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer yang diperoleh dari kuesioner yang diantarkan langsung kepada responden. Ringkasan pengembalian kuesioner dapat dilihat pada Tabel 1.

Total kuesioner yang dikirim sebanyak 108 kuesioner. Dari jumlah tersebut kuesioner yang kembali berjumlah 76 kuesioner. Kuesioner yang tidak kembali berjumlah

32 kuesioner. Kuesioner yang tidak kembali kemungkinan disebabkan kuesioner tidak sampai di tangan responden yang dituju karena kesibukan manajer dan kuesioner yang tidak lengkap berjumlah 14 kuesioner. Kuesioner yang tidak lengkap disebabkan responden kesulitan mengingat informasi perusahaan untuk menjawab kuesioner. Sehingga kuesioner yang dapat diolah sebanyak 62 kuesioner. Dengan demikian diperoleh *respon rate* sebesar 70.37% dan *usable respon rate* sebesar 57.41%

## HASIL-HASIL PENELITIAN

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa responden yang mengisi kuesioner penyebarannya hampir merata pada seluruh jenis manajer. Hal ini menunjukkan bahwa sistem ERP digunakan pada seluruh divisi dalam perusahaan.

### Structural Equation Models

Penelitian ini menggunakan *structural equation modeling* (SEM) sebagai alat analisis multivariate sehingga memiliki fleksibilitas yang lebih tinggi untuk menghubungkan teori dan data. Penelitian ini menggunakan software Smart PLS sebagai alat untuk

**Tabel 1**  
Pengiriman dan Pengembalian Kuesioner

Keterangan	Total
Total kuesioner yang dikirim	108
Kuesioner yang tidak kembali	32
Total Kuesioner yang kembali	76
Kuesioner yang tidak lengkap	14
Kuesioner yang dapat diolah	62
Tingkat pengembalian ( <i>respon rate</i> ) (76/108 x 100%)	0.70370
Tingkat pengembalian yang digunakan ( <i>usable respon rate</i> ) (62/108 x 100%)	0.57407

**Tabel 2**  
Persentase jabatan responden

Keterangan	Jumlah	Persentase
Manajer Informasi	10	16,13%
Manajer Keuangan	13	20,98%
Manajer Logistik	8	12,90%
Manajer Pemasaran	9	14,52%
Manajer Personalia	11	17,74%
Manajer Produksi	11	17,74%



memecahkan permasalahan SEM.

Pada hasil uji terhadap *outer loading* seluruh variabel, tidak terdapat konstruk yang memiliki nilai *outer loading* dibawah 0.5. Hal ini menunjukkan bahwa setiap indikator pada seluruh konstruk dianggap realibel sehingga tidak diperlukan eliminasi dan menghasilkan output Smart PLS seperti pada gambar 2.

### Pengujian Validitas

Pengujian validitas data Pengujian validitas data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *software* Smart PLS dengan *Outer Model* yaitu *Convergent validity* yang dilihat dengan nilai *average variance extracted* (AVE) masing-masing konstruk dimana nilainya harus lebih besar dari 0,5.

Tabel 2 menjelaskan nilai dari AVE dan akar AVE dari konstruk Top Management Support, User Training and Education, ERP, MCS formal, Kinerja Keuangan dan Kinerja Non-Keuangan. Dapat dilihat bahwa setiap konstruk (variabel) tersebut memiliki nilai AVE diatas 0,5. Hal ini menunjukkan bahwa setiap konstruk tersebut memiliki nilai validitas yang baik dari setiap indikatornya atau kuesioner yang digunakan untuk mengetahui hubungan Top Management Support, User Training and Education

terhadap ERP serta ERP terhadap MCS formal, dan Kinerja Keuangan dan Kinerja Non-Keuangan dapat dikatakan valid

### Pengujian Reabilitas

Suatu data dikatakan reliabel jika, *composite reliability* lebih dari 0,7. Dari tabel 3 dapat dilihat setiap konstruk atau variabel laten tersebut memiliki nilai *composite reliability* diatas 0,7 yang menandakan bahwa *internal consistency* antar variabel memiliki reliabilitas yang baik.

### Pengujian Kelayakan Model Penelitian

Untuk *Convergent validity* dari model pengukuran dengan refleksif indikator dinilai berdasarkan korelasi antara *item score/component score* yang diestimasi dengan *software* PLS. Ukuran refleksif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,7 dengan konstruk (variabel laten) yang diukur. Namun menurut Chin dalam Ghazali (2006 ; 24), untuk penelitian tahap awal dari pengembangan, skala pengukuran nilai loading 0,5 sampai 0,6 dianggap cukup memadai.

Dalam gambar 2 dapat dilihat secara keseluruhan korelasi setiap variabel yang menyatakan hubungan antara Top Management Support dan User Training and Education pada ERP, ERP terhadap MCS

Tabel 3  
*Average Variance Extracted (AVE)*

Variabel	Average variance extracted (AVE)
Top Management Support	0.708
User Training and Education	0.671
ERP	0.513
MCS formal	0.596
Kinerja NonKeuangan	0.698
Kinerja Keuangan	0.646

Tabel 4  
*Composite Reliability*

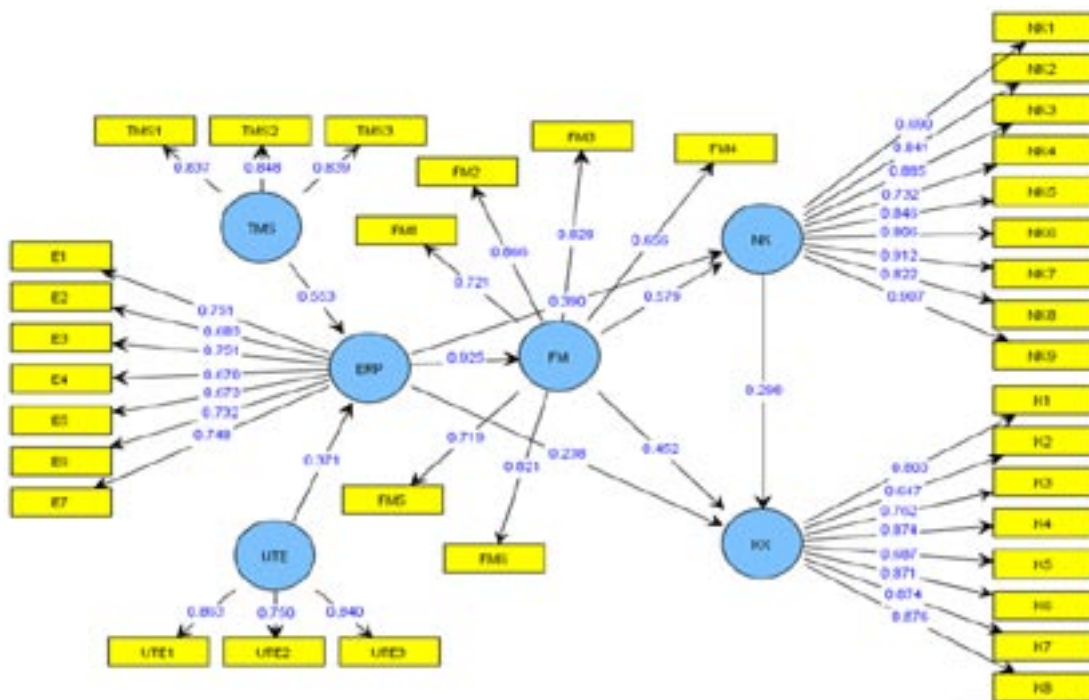
	Composite Reliability
Top Management Support	0.879
User Training and Education	0.859
ERP	0.880
MCS formal	0.898
Kinerja NonKeuangan	0.952
Kinerja Keuangan	0.935

Tabel 5  
R-Square

	R-square
Top Management Support	
User Training and Education	
ERP	0.797
MCS formal	0.856
Kinerja Non-Keuangan	0.904
Kinerja Keuangan	0.919

Tabel 6  
Hasil dari *inner weight*

	Original Sample Estimate	Mean Of Subsamples	Standard Deviation	T-Statistic
Top Management Support -> ERPS	0.553	0.485	0.119	4.663
User Training and Education -> ERPS	0.371	0.415	0.112	3.042
ERPS -> MCS formal	0.925	0.913	0.023	41.095
ERPS -> Kinerja Non Keuangan	0.390	0.347	0.057	6.825
MCS formal -> Kinerja Non-Keuangan	0.579	0.624	0.060	9.695
ERPS -> Kinerja Keuangan	0.238	0.266	0.072	3.320
MCS formal -> Kinerja Keuangan	0.452	0.411	0.108	4.178
Kinerja Non-Keuangan -> Kinerja Keuangan	0.290	0.311	0.098	2.955



Gambar 2: Full model structural

Keterangan: Top management support (TMS), User training and education (UTE), MCS formal (FM), Enterprise resource planning system (ERP) Kinerja non keuangan (NK), kinerja keuangan (KK).

formal, ERP terhadap kinerja keuangan dan kinerja non-keuangan. Dimana model tidak dilakukan eliminasi hal ini disebabkan tidak terdapat korelasi konstruk yang kurang dari 0,5 sehingga setiap variabel memenuhi kriteria *convergent validity*.

Dalam menilai struktural model PLS juga dapat dilihat berdasarkan nilai *R-Square* untuk setiap variabel latennya. Adapun nilai *R-Square* pada pengolahan data dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5 menunjukkan nilai *R-square* konstruk ERP sebesar 0.797, konstruk MCS formal sebesar 0.856, konstruk kinerja non-keuangan sebesar 0.904 dan konstruk kinerja keuangan sebesar 0.919. Semakin tinggi *R-square*, maka semakin besar variabel independen tersebut dapat menjelaskan variabel dependen sehingga semakin baik persamaan struktural. Untuk variabel ERP memiliki nilai *R-square* sebesar 0.797 yang berarti 79,7% varians ERP dijelaskan oleh variabel MCS formal sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel antasedentnya yaitu *Top Management Support* dan *User Training and Education* serta variabel variable lain diluar variable yang diteliti dalam penelitian ini (Ghozali, 2006).

Variabel MCS formal memiliki nilai *R-square* sebesar 0.856 yang berarti 85,6% varians ERP dijelaskan oleh variabel MCS formal sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar variable yang diteliti dalam penelitian ini (Ghozali, 2006). Sedangkan variabel kinerja non-keuangan memiliki nilai *R-square* sebesar 0.904 yang berarti 90,40% varians ERP dijelaskan oleh variabel kinerja non-keuangan sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lainnya, seperti *external expertise* (Nelson dan Somers, 2001) dan variabel variable lain diluar variable yang diteliti dalam penelitian ini (Ghozali, 2006).

Konstruk kinerja keuangan memiliki nilai *R-square* sebesar 0,919 yang berarti 91,90% varians ERP dijelaskan oleh variabel kinerja keuangan sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel-variabel lainnya, seperti

*implementation approach, Interdepartemental cooperation and communication* (McCreddie dan Updegrave, 1999 dalam Winahyu 2005), dan variabel variable lain diluar variabel yang diteliti dalam penelitian ini (Ghozali, 2006)

### Pengujian dan Pembahasan Hipotesis

Setelah perhitungan pengujian validitas dan reabilitas, tahap selanjutnya adalah menguji hipotesis yang diajukan, hasil uji dapat dilihat melalui *inner weight* output hasil dari *run* Smart PLS pada tabel 6

Hipotesis 1a menyatakan *top management support* berpengaruh positif terhadap implementasi sistem ERP. Hasil uji konstruk *top management support* terhadap ERPS menunjukkan hubungan positif yang ditunjukkan oleh *original sample estimate* sebesar 0.553 dan *t-statistic* sebesar 4.663 yang berarti signifikan pada tingkat signifikansi 0.005 (5%) dengan demikian hipotesis 1a diterima. Hasil ini konsisten dengan penelitian Dezdar, 2011 yang menyebutkan terdapat hubungan yang positif dari *top management support* pada implementasi kesuksesan ERP. Studi empiris lainnya juga telah melaporkan bahwa dukungan manajemen sangat penting untuk melaksanakan proses implementasi sistem ERP (Rom dan Rohde, 2007; Rose dan Kraemmerkaard, 2006 dalam Dezdar, 2011).

Penjelasan logis yang dapat dijelaskan dari hasil diatas adalah perusahaan yang *top managementnya* memberikan dukungan berupa kepemimpinan, komitmen serta penyediaan sumber daya, dapat mengimplementasikan sistem secara tepat guna sehingga meningkatkan keberhasilan sistem itu sendiri yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Artinya, dukungan manajemen merupakan faktor utama dalam keberhasilan sistem, karena tanpa adanya dukungan dari manajemen, sistem tidak akan berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

Hipotesis 1b menyatakan *user training and education* berpengaruh positif terhadap implementasi sistem ERP. Hasil uji konstruk

*user training and education* memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap ERPS yang ditunjukkan dengan nilai *original sampel estimate* sebesar 0.371 dan *t-statistic* sebesar 3.042 yang berarti signifikan pada tingkat signifikansi 0.005 (5%) dengan demikian hipotesis 1b diterima. Hasil ini konsisten dengan penelitian Dezdar, 2011 bahwa *user training and education* memiliki hubungan yang positif dengan keberhasilan implementasi sistem ERP.

Penjelasan logis dari hasil pengujian terhadap hipotesis 1b adalah perusahaan yang berhasil dalam sistem ERP didukung oleh kemampuan dari elemen dalam entitas yang menggunakan sistem itu sendiri. Untuk itulah dibutuhkan *training and education* kepada pengguna agar dapat mengoperasikan sistem secara maksimal sesuai dengan yang diharapkan.

Hasil uji terhadap hipotesis 2a menunjukkan konstruk ERPS memiliki hubungan positif terhadap kinerja non keuangan yang ditunjukkan oleh *original sampel estimate* sebesar 0.390 dan signifikan pada tingkat signifikansi 0.005 yang ditunjukkan oleh nilai *t-statistic* sebesar 6.825. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kallunki *et al* (2010). Studi empiris lainnya menunjukkan bahwa penggunaan sistem ERP dapat meningkatkan kinerja non keuangan melalui siklus pelaporan yang lebih cepat dan kemampuan informasi yang lebih luas (O'Leary, 2000; Wier *et al*, 2007).

*Logical connection* yang dapat dijelaskan dari hasil diatas adalah sistem ERP menyebabkan penyampaian informasi antar departemen menjadi lebih mudah dan terintegrasi. Kemudahan dalam mendapatkan informasi ini membantu manajemen dalam pengambilan keputusan secara tepat waktu dalam mencapai tujuan perusahaan dan kecepatan dalam pelaporan keuangan sehingga lebih efektif dan efisien atau dengan kata lain, sistem ERP membantu meningkatkan kinerja non keuangan.

Hipotesis 2b menyatakan bahwa sistem

ERP berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan. Berdasarkan hasil uji konstruk ERP memiliki hubungan positif signifikan dengan kinerja keuangan yang ditunjukkan dengan nilai *Original sample estimate* sebesar 0.238 dan nilai *t-statistic* 3.320 yang berarti signifikan pada tingkat signifikansi 0.005. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Hipotesis 2b diterima. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Kallunki, *et al* 2010. Penelitian empiris lainnya pun menyatakan Implementasi ERP dapat memungkinkan harga jual yang lebih akurat, yang akan menyebabkan nilai profit margin menjadi lebih baik (Velcu, 2007).

Berdasarkan hasil uji hipotesis 2b, *logical connection* yang dapat dijelaskan adalah kemudahan dalam integrasi informasi yang didapat dari implementasi sistem ERP membantu manajemen untuk menghemat biaya operasi sehingga akan berdampak langsung pada kinerja keuangan.

Hasil uji hipotesis 2c menunjukkan bahwa konstruk ERP memiliki hubungan yang positif terhadap MCS formal yang ditunjukkan dengan nilai *original sampel estimate* sebesar 0.925 dan signifikan pada tingkat signifikansi 0.005 yang ditunjukkan dengan nilai *t-statistic* sebesar 41.095. Temuan ini konsisten dengan penelitian Kallunki *et al* (2010) yang menyatakan bahwa ERP memiliki korelasi positif dengan MCS formal secara langsung. Studi empiris lain pun yang menunjukkan bahwa MCS formal, dan terutama anggaran, memediasi pengaruh ERP terhadap kinerja (Chapman, Kihn 2009).

Penjelasan logis dari hasil penelitian ini adalah dengan penggunaan sistem ERP yang dapat menyampaikan informasi secara lebih cepat dan akurat, membantu manajemen membuat dan mengkomunikasikan rencana strategis perusahaan kepada seluruh elemen dalam perusahaan. MCS formal berperan untuk memberikan aturan-aturan agar rencana strategis dapat tercapai sesuai dengan yang telah ditargetkan.

Hipotesis 3a menyatakan bahwa penggunaan MCS formal memediasi

pengaruh positif sistem ERP pada kinerja non keuangan. Dengan kata lain ERP memiliki hubungan tidak langsung terhadap kinerja non keuangan. Berdasarkan hasil pengujian hubungan langsung antara ERP dengan MCS formal diperoleh *original sampel estimate* sebesar 0.925 dan *t-statistic* sebesar 41.095 serta *original sampel estimate* hubungan langsung antara MCS formal dengan kinerja non keuangan sebesar 0.579 dengan *t-statistic* sebesar 9.695 sehingga diperoleh *original sampel estimate* hubungan tidak langsung sebesar 0.535 dan *t-statistic* sebesar 398.416 yang didapat dari hasil kali *original sampel estimate* serta hubungan langsung ERP terhadap MCS formal dan hubungan MCS formal terhadap kinerja non keuangan. Hasil uji ini menunjukkan bahwa hubungan tidak langsung ERP terhadap kinerja non keuangan adalah positif signifikan pada tingkat signifikansi 0.005.

Berdasarkan hasil pengujian Hipotesis 3b yang menyatakan bahwa penggunaan MCS formal memediasi pengaruh positif sistem ERP pada kinerja keuangan atau dengan kata lain ERP memiliki hubungan tidak langsung terhadap kinerja keuangan. Hasil uji hubungan langsung antara ERP dengan MCS formal diperoleh *original sampel estimate* sebesar 0.925 dan *t-statistic* sebesar 41.095 serta *original sampel estimate* hubungan langsung antara MCS formal dengan kinerja keuangan sebesar 0.452 dengan *t-statistic* sebesar 4.178 sehingga diperoleh *original sampel estimate* hubungan tidak langsung sebesar 0.418 dan *t-statistic* sebesar 171.695 yang berarti hubungan tidak langsung ERP terhadap kinerja non keuangan adalah positif signifikan pada tingkat signifikansi 0.005. Hasil ini didapat pengalihan *original sampel estimate* serta *t-statistic* hubungan langsung ERP terhadap MCS formal dan hubungan MCS formal terhadap kinerja keuangan.

Hasil pengujian terhadap hipotesis 3a dan hipotesis 3b konsisten dengan hasil penelitian Kallunki *et al* (2010) dan hasil penelitian Nicolaou (2004b) yang menyatakan bahwa

ERP dapat menghasilkan suatu sistem informasi yang dirancang lebih baik, yang pada gilirannya meningkatkan efisiensi dan efektivitas organisasi sehingga mencapai hasil yang diinginkan perusahaan baik kinerja finansial maupun non finansial.

Secara logis dapat dijelaskan bahwa sistem ERP yang diaplikasikan bersamaan dengan penggunaan MCS formal meningkatkan kinerja perusahaan secara non keuangan maupun keuangan. Aturan-aturan yang terdapat dalam MCS formal mampu mengontrol sistem agar sistem berjalan sesuai dengan apa yang telah direncanakan sehingga pada akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan baik kinerja non keuangan maupun keuangan. Hipotesis 4 menyatakan bahwa terdapat hubungan positif kinerja non keuangan dengan kinerja keuangan. Hasil uji terhadap hubungan antara kinerja non keuangan dan kinerja keuangan memiliki nilai *original sampel estimate* sebesar 0.290 dengan nilai *t-statistic* sebesar 2.955 yang berarti signifikan pada tingkat signifikansi 0.005. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Kallunki *et al* (2010).

*Logical connection* dari hasil pengujian terhadap hipotesis 4 adalah ketika kinerja non keuangan perusahaan meningkat, maka kinerja keuangannya pun dapat ditingkatkan. Sistem ERP mengurangi *manufactur lead time*, meningkatkan ketepatan waktu dalam pengiriman barang, meningkatkan pangsa pasar perusahaan, mengurangi jumlah keluhan pelanggan, meningkatkan kepuasan pelanggan, meningkatkan efisiensi material, meningkatkan *personnel development*, meningkatkan kepuasan pekerja, meningkatkan keamanan dan kesehatan pekerja. Sistem ERP memungkinkan peningkatan kinerja non keuangan seperti efisiensi biaya operasi dan memudahkan arus keluar masuk barang sehingga menekan biaya operasi dan meningkatkan penjualan yang pada akhirnya berdampak pada kinerja keuangan perusahaan.

## KESIMPULAN

Dari hasil pengujian seluruh hipotesis dapat disimpulkan bahwa seluruh hipotesis diterima. *Top management support* dan *user training end education* sebagai *antecedent* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap sistem ERP. Sistem ERP memiliki pengaruh langsung yang positif dan signifikan terhadap kinerja non keuangan maupun kinerja keuangan. *Management control system* formal yang bertindak sebagai variabel intervening memediasi hubungan positif dan signifikan sistem ERP terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan. Selain itu, hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kinerja non keuangan memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.

## KETERBATASAN

Fokus MCS dalam penelitian ini hanya pada MCS formal, namun studi empiris yang dilakukan oleh Kallunki *et al* (2010) penggunaan MCS terbagi menjadi MCS formal dan MCS informal. Variabel *antecedent* yang mempengaruhi sistem ERP hanya terfokus pada *top management support* dan *user training end education* saja, sedangkan penelitian empiris lainnya menunjukkan bahwa *project team competence, interdepartmental co-operation, project management, inter-departmental communication, management of expectations, project champion* dan *vendor support* merupakan faktor yang dapat mempengaruhi sistem ERP (Plant *et al*, 2007). Dengan demikian keterbatasan dari penelitian ini dapat memberi peluang bagi penelitian mendatang dengan mempertimbangkan sektor informal dalam MCS serta menguji faktor-faktor lainnya yang dapat mempengaruhi sistem ERP.

## REFERENSI

- Al-Mashari, M., Al-Mudimigh, A. and Zairi, M. 2003. "Enterprise resource planning: a taxonomy of critical factors", *European Journal of Operational Research*, Vol. 146, pp. 352-64.
- Anthony RN, Govindarajan V. 2002. *Management Control Systems*. Chicago:McGraw-Hill Irwin.
- Anthony, R.N., dan Govindarajan, V. 2005. *Management Control Systems*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Bradley, J. 2008, "Management based critical success factors in the implementation of enterprise resource planning systems", *International Journal of Accounting Information Systems*, Vol. 9 No. 3, pp. 175-200.
- Chapman CS, Kihn L-A. 2009. *Information system integration, enabling control and performance*. Accounting Organization and Society.
- Chapman CS. 2005. *Not because they are new: developing the contribution of enterprise resource planning systems to management control research*. Accounting Organization and Society.
- Chenhall RH. 2003. *Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future*. Accounting Organization and Society.
- Correa, P.R. and Cruz, R. 2005. "Success of ERP systems in Chile: an empirical study", *Proceedings of the Eleventh Americas Conference on Information Systems (AMCIS2005)*, Omaha, NE, 11-14 August, pp. 757-68.
- Dechow N, Mouritsen J. 2005. *Enterprise resource planning systems, management control and the quest for integration*. Accounting Organization and Society.
- Dery, K.; Grant, D.; Hall, R.; and Wailes, N.. 2005. *Managing enterprise resource planning systems*, *Strategic Change* 14 (5), 239-244.
- Dezdar, S and Sulaiman, A .2011. *The influence of organizational factors on successful ERP implementation*. *Management decision*. Vol 49 No 6, pp.911-926.
- Dezdar, S. and Sulaiman, A. 2009, "Successful enterprise resource planning implementation: taxonomy of critical factors", *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 109 No. 8, pp. 1037-52.
- Duchessi, p., Schaninger C. and Hobbs, D. 1997. "Implementing a manufacturing planning and control information system", *California Management Review*, Spring, 31, 75-90.
- Finney, S. and Corbett, M. 2007, "ERP implementation: a compilation and analysis of critical success factors", *Business Process Management Journal*, Vol. 13 No. 3, pp. 329-47.
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program PLS*. Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Granlund M. 2007. *On the interface between management accounting and modern information technology*. The 30th Annual Congress of the European Accounting Association, Lisbon.
- Holland, C and Light, B. 1999. *A Critical Success Factors Model For ERP Implementation*. IEEE Software.
- Hunton JE, Lippincott B, Reck JL. 2003. *Enterprise resource planning systems: comparing firm performance of adopters and non-adopters*. *International Journal of Accounting Information Systems*.

- Ittner CD, Larcker DF. 2003. *Coming up short on nonfinancial performance Measurement*. November Harvard Business Review
- Kallunki Juha-Pekka, Laitinen Erkki K., Silvola Hanna. 2010. *Impact of enterprise resource planning systems on management control systems and firm performance*. Journal of Information Systems
- Nah, F.H., Zuckweiler, K.M. and Lau, L.S. .2003. *ERP Implementation: chief information officers' perceptions of critical success factors*, International Journal of Human-Computer Interaction, Vol. 16 No. 1, pp. 5-22.
- Ngai, E.W.T., Law, C.C.H. and Wat, F.K.T. 2008. *Examining the critical success factors in the adoption of enterprise resource planning*, Computers in Industry, Vol. 59 No. 6, pp. 548-64.
- Nicolaou AI, Bhattacharya S. 2006. *Organizational performance effects of ERP systems usage: the impact of post-implementation changes*. International Journal of Accounting Information Systems.
- Nicolaou AI. 2004a. *Firm performance effects in relation to the implementation and use of enterprise resource planning systems*. Journal of Information Systems.
- Nicolaou AI. 2004b. *Quality of postimplementation review for enterprise resource planning systems*. International Journal of Accounting Information Systems.
- O'Leary DE. 2000. *Enterprise Resource Planning Systems: Systems, Life Cycle, Electronic Commerce, and Risk*. Cambridge UK: Cambridge University Press;
- Ouchi WGA. 1979. *conceptual framework for the design of organizational control mechanisms*. Management Science.
- Poston R, Grabski S.2001. *Financial impacts of enterprise resource planning Implementations*. International Journal of Accounting Information Systems
- Roberts, H.J. and Barrar, P.R.N. 1992. *MRPII implementation: key factors for success*, Computer Integrated Manufacturing Systems, Vol. 5 No. 1, pp. 31-8.
- Rom A, Rohde C. 2007. *Management accounting and integrated information systems: a literature review*. International Journal of Accounting Information Systems.
- Said AA, HassabElnaby HR, Wier B. 2003. *An empirical investigation of the performance consequences of non-financial measures*. Journal of Management Accounting Research.
- Shang S, Seddon BP. 2002. *Assessing and managing the benefits of enterprise systems: the business manager's perspective*. Information Systems Journal.
- Shanks, G.; Seddon, P.; and Willcocks, L. 2003. *Second-Wave Enterprise Resource Planning Systems*, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Somers, T.M. and Nelson, K.G. 2004. *A taxonomy of players and activities across the ERP project life cycle*, Information & Management, Vol. 41, pp. 257-78.
- Triyane, Maria Mirna. 2005. *Manfaat Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Kinerja Instalasi Rawat Inap*. Skripsi Universitas Widayatama.
- Umble, E.J., Haft, R.R. and Umble, M.M. 2003. *Enterprise resource planning: implementation procedures and critical success factors*, European Journal of Operational Research, Vol. 146, pp. 241-57.
- Velcu O. 2007. *Exploring the effects of ERP systems on organizational performance*. Industrial Management & Data Systems.



Wier B, Hunton J, Hassab Elnaby HR. 2007. *Enterprise resource planning systems and non-financial performance incentives: the joint impact on corporate performance*. International Journal of Accounting Information Systems.

Winahyu, Titis R. 2005. *Analisis Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Dalam Implementasi Paket Sistem Enterprise Resource Planning (Erp) Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing Perusahaan*. e-prints.Undip

[www.insidewinme.blogspot.com/2008/02/perusahaan-menggunakan-erp-system.html](http://www.insidewinme.blogspot.com/2008/02/perusahaan-menggunakan-erp-system.html). diakses tanggal 9 Oktober 2011.pukul 21.20.

Zhang, Z., Lee, M.K.O., Huang, P., Zhang, L. and Huang, X. 2005. *A framework of ERP systems implementation success in China: an empirical study*. International Journal of Production Economics, Vol. 98, pp. 56-80.



## **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN WIRAUSAHA WANITA**

**YANITA**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

Entrepreneurship is a soul that willing to take risks on starting a business in a variety of occasions. A Soul that dare to take risks in terms of independent-minded and dare to start a business without fearful or anxious even in a state of uncertainty. There are several factors that affect women entrepreneurs in developing their business in order to gain success factors such as capital, skills, education and entrepreneurial spirit

*Keywords: women entrepreneurs, capital, skills, education, entrepreneurial spirit*

## LATAR BELAKANG

Salah satu upaya percepatan pembangunan ekonomi adalah melalui proses pelaksanaan pembangunan ekonomi nasional secara menyeluruh melalui peran seluruh badan usaha baik milik pemerintah maupun swasta. Usaha yang diharapkan pada seluruh badan usaha adalah agar turut serta dalam memperlancar jalannya roda pembangunan demi tercapainya tujuan pembangunan ekonomi akan menciptakan masyarakat adil dan makmur. Sejalan dengan perkembangan perekonomian dan dunia usaha, maka semakin banyak pula tantangan yang timbul yang harus dihadapi oleh perusahaan-perusahaan, baik yang akan menjalankan usahanya maupun yang sedang menjalankan usahanya. Oleh karena itu setiap perusahaan harus mampu mengantisipasi setiap tantangan yang timbul oleh perkembangan dunia usaha agar keberlangsungan usaha dapat terjaga.

Kondisi sosial ekonomi saat ini sedang lemah serta sulitnya mencari pekerjaan di sektor pemerintahan maupun swasta mengakibatkan jumlah pengangguran semakin meningkat. Oleh karenanya untuk mengatasi pengangguran yang semakin banyak harus dilakukan suatu usaha yang dapat menghasilkan sesuatu yang bermanfaat baik untuk diri sendiri maupun untuk masyarakat.

Kejelian dalam melihat peluang usaha menjadi salah satu bekal bagi wirausaha dalam menciptakan lapangan pekerjaan. Situasi tersebut menimbulkan semakin banyak peluang bagi wanita untuk mencari atau membentuk usaha pribadi melalui keterampilan yang dimiliki. Salah satu usaha yang dapat menjadi pilihan usaha bagi wanita adalah usaha butik.

Pada awalnya koleksi pakaian butik merupakan tempat para desainer menjual hasil rancangannya. Dari tahun ketahun butik pakaian yang merupakan toko butik dengan konsep menjual pakaian *up-to-date* dan eksklusif menjadi toko pakaian

kesayangan perempuan khususnya. Nilai eksklusif yang disandang butik pakaian pun membuatnya terkesan mahal. Namun seiring waktu dan permintaan pasar dari tahun ke tahun usaha butik dirubah konsepnya dengan sasaran yang berbeda, namun tetap mengusungkan konsep yang *up-to-date* dan eksklusif dengan harga murah. Pada saat ini butik tidak lagi menjual rancangan desainer melainkan menjual pakaian-pakaian grosir yang berasal dari Kota-kota besar. Namun tetap eksklusif karena setiap model pakaian-pakaian ini diproduksi dalam jumlah yang terbatas dan jarang dijual di toko-toko.

Usaha butik merupakan tempat menjual pakaian, tas, sepatu dan lain-lain. Usaha butik ini juga banyak diminati/disukai oleh para wanita, dimana dapat dilihat dari banyaknya para ibu-ibu yang mulai berbisnis butik pada saat ini . Akan tetapi wanita yang berkeinginan untuk membuka usaha butik tentu saja membutuhkan strategi serta kemauan yang keras dalam mengelola usahanya agar dapat berkembang dengan baik dan menguntungkan. Berdasarkan hal tersebut memperlihatkan bahwa wanita telah mampu membuat usaha butik sebagai sesuatu yang mampu meningkatkan taraf hidup dan kebutuhan yang penting pada masa yang akan datang.

Keberhasilan dalam berwirausaha sangatlah sulit ditentukan, oleh karena itu Danny (2007:28) mengemukakan ada beberapa faktor yang mempengaruhi wirausaha wanita dalam mengembangkan usahanya agar memperoleh keberhasilan diantaranya faktor modal, *skill*, pendidikan dan jiwa kewirausahaan.

Dalam menjalankan suatu usaha, seorang wirausaha tidak terlepas dari masalah permodalan yaitu pemenuhan modal usaha. Kasmir (2007:18), mengemukakan bahwa suatu perusahaan wirausaha pada umumnya bermula dari sebuah usaha kecil dengan modal pribadi. Ketika usaha mulai berkembang, seorang wirausahawan kemudian mencari akses untuk mendapatkan modal yang lebih besar dengan mencari

bantuan dana kepada keluarga atau teman. Seorang wirausahawan yang berhasil mengembangkan usahanya akan mencari banyak saluran untuk modal. Pengembangan usaha tidak terlepas dari modal yang digunakan dalam menjalankan usaha karena seperti yang kita ketahui bahwa modal adalah kunci dalam pelaksanaan usaha serta keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh modal yang ada.

Faktor *skill* atau keterampilan merupakan faktor yang menentukan berhasil tidaknya suatu usaha. Menurut Riyanto (2001:29) *Skill* merupakan kemampuan pengetahuan seseorang untuk mengembangkan suatu pekerjaan. *Skill* sangat tergantung kepada keterampilan dan pelatihan yang dilakukan seseorang dalam setiap usahanya. Terkadang seseorang yang menjalankan usahanya tanpa adanya keterampilan sehingga dampak yang akan ditimbulkan adalah kurang berhasilnya usaha yang dijalankan atau akan mudah gulung tikar.

Faktor pendidikan berpengaruh terhadap kemampuan yang dimiliki dalam mengelola sebuah usaha. Danny (2007:29) mengemukakan pendidikan pada hakikatnya menciptakan individu yang dewasa dan sadar akan diri pribadinya sebagai manusia. Dimana pendidikan mampu mengembangkan individu untuk merealisasikan cita-citanya dan tidak terikat pada satu konteks yaitu mencari kerja. Pendidikan sangat berguna bagi semua orang yang akan berwirausaha.

Selain pendidikan, jiwa wirausaha juga berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha yang dijalankan. Menurut Anoraga (2004:40), jiwa wirausaha merupakan suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan yang diberikan dalam praktek. Pada jiwa wirausaha terdapat faktor emosi yang berupa naluri bisnis seseorang. Naluri bisnis merupakan keyakinan yang dimiliki oleh seseorang untuk mengambil keputusan atas permasalahan berupa peluang dalam usaha untuk mencapai keberhasilan.

## TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan pertama kali muncul pada abad 18 diawali dengan penemuan-penemuan baru seperti mesin uap, mesin pemintal, dan lain-lain. Tujuan utama mereka adalah pertumbuhan dan perluasan organisasi melalui inovasi dan kreativitas. Keuntungan dan kekayaan bukanlah tujuan utama. Secara sederhana kewirausahaan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko dalam arti bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. (Kasmir, 2007:18).

Kewirausahaan muncul apabila seseorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide-ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktifitas dan tindakan yang berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Oleh sebab itu, wirausaha adalah orang yang memperoleh peluang dan menciptakan suatu organisasi untuk mengejar peluang itu. (Bygrave dalam Suryana, 2003 : 7)

Beberapa Ahli mendefinisikan kewirausahaan berbeda-beda, Menurut Siagian (1997: 356) kewirausahaan adalah semangat, perilaku dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik daripada pelanggan (masyarakat dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien melalui keberanian).

Beberapa definisi tentang kewirausahaan tersebut diantaranya adalah sebagai berikut. Menurut Cantillon dalam Winardi (2003:1) kewirausahaan didefinisikan sebagai bekerja sendiri. Seorang wirausahawan membeli barang saat ini pada harga

tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang menghadapi resiko atau ketidakpastian. Menurut Knight dalam Winardi (2003:3) Wirausahawan mencoba untuk memprediksi dan menyikapi perubahan pasar. Definisi ini menekankan pada peranan wirausahawan dalam menghadapi ketidakpastian pada dinamika pasar. Seorang wirausahawan diisyaratkan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajerial dasar seperti pengarahan dan pengawasan.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas penulis menyimpulkan bahwa kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha waktu yang diperlukan, memikul resiko finansial, psikologis dan sosial yang menyertainya, serta menerima balas jasa dan kepuasan pribadi.

Seseorang yang berhasil dalam berwirausaha adalah yang dapat menggabungkan nilai-nilai, sifat-sifat utama dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman dan keterampilan praktis. Jadi pedoman-pedoman, pengharapan-pengharapan dan nilai-nilai, baik yang berasal dari pribadi maupun kelompok berpengaruh dalam membentuk pribadi kewirausahaan.

Menurut Sudjana, (2004:131) menyebutkan bahwa kewirausahaan adalah sikap dan perilaku wirausaha. Wirausaha adalah orang yang inovatif, antisipatif, pengambilan resiko dan berorientasi laba. Menurut Ating Tedjasutisna, (2005:85) mendefinisikan wirausaha sebagai orang yang memiliki gagasan (*idea man*) dan manusia kerja (*man of action*) sering dikaitkan orang yang inovatif atau kreatif.

Lebih lanjut menurut Winardi, (2000:50) kewirausahaan merupakan *enterpreneur* yang berarti orang yang membeli barang dengan harga pasti meskipun orang itu belum mengetahui berapa harga barang yang akan dijual. Wirausaha sering juga disebut wiraswasta yang artinya sifat-sifat keberanian, keutamaan, keteladanan dalam mengambil resiko yang bersumber pada kemampuan sendiri. Meski demikian wirausaha dan wiraswasta sebenarnya memiliki arti

yang berbeda. Wiraswasta tidak memiliki visi pengembangan usaha sedangkan wirausaha mampu terus berkembang dan mencoba usaha.

Orang yang mendorong perubahan sangat penting dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan baru. Wirausaha adalah orang yang suka mengambil resiko dan mampu mengembangkan kreatifitasnya. Sedangkan wirausahawan mengandung arti secara harfiah, *wira* berarti berani dan *usaha* yaitu daya upaya. Dengan kata lain wirausaha adalah kemampuan atau keberanian yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih kesuksesan.

Menurut Hendro, (2009:23) menggolongkan mengenai wirausaha. Berdasarkan bagaimana aktifitas kewirausahaan yang dilaksanakan, yaitu :

1. Pelarian terhadap sesuatu yang baru
2. Membuat berbagai jaringan (*network*) dalam transaksinya,
3. Transfer keterampilan yang diperoleh dari situasi pekerjaan terdahulu
4. Membeli perusahaan
5. Mengungkit keahlian
6. Mengamalkan pelatihan dan memproduksi produk,
7. Mengejar ide yang unik, dan
8. Aktifitas bisnis yang berbeda dari pengalaman sebelumnya

Sedangkan Alma Bukhari, (2000:125) mengatakan terdapat ciri-ciri khas yang dikaitkan dengan seorang wirausaha (*entrepreneur*) yaitu mampu menentukan nasibnya sendiri, pekerja keras dalam mencapai keberhasilan, selalu tergerak untuk bertindak secara pribadi dalam mewujudkan tujuan menantang, memiliki toleransi terhadap situasi yang tidak menentu, cerdas dan percaya diri dalam menggunakan waktu yang luang.

Dengan kata lain kewirausahaan digambarkan sebagai proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan

waktu dan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Berkaitan dengan itu Suryana (2003:10) menerangkan bahwa istilah kewirausahaan dari terjemahan *entrepreneurship* yaitu syaraf pusat dari perekonomian atau sebagai pengendali pekonomian suatu bangsa. Secara etimologi kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start up phase*) atau suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*) dan sesuatu yang berbeda (*innovative*).

Maka dapat dipahami bahwa kegiatan wirausaha akan menunjang ekonomi individu dan keluarga atau pemerintah, baik industri dan perdagangan. Pertumbuhan industri yang diikuti kemajuan perdagangan akan melahirkan kesempatan kerja baru. Lapangan kerja baru ini akan menampung tenaga kerja baru yang pada hakekatnya mengurangi pengangguran, mengatasi ketegangan sosial, meningkatkan taraf hidup masyarakat, memajukan ekonomi bangsa dan negara, pada akhirnya menentukan pula keberhasilan pembangunan nasional.

Dari beberapa penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan mempunyai ruang lingkup yang cukup luas dan dinamis sifatnya. Adapun yang menjadi titik berat dari definisi tersebut adalah adanya proses dan sesuatu yang baru sebagai hasil kreativitas yang disertai dengan resiko tertentu. Dengan demikian aktivitas kewirausahaan tidak hanya berada dalam tataran micro, melainkan juga termasuk sebagai pemain ekonomi makro.

#### **Pengertian Wirausaha (*Entrepreneur*)**

Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya. Ia bebas merancang, menentukan, mengelola, mengendalikan semua usahanya. Atau dengan kata lain wirausaha ialah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan

yang bebas. Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru serta bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.

Menurut Justin, dkk (2001:4) menyatakan bahwa wirausaha atau *entrepreneur* adalah seseorang yang memulai atau mengoperasikan bisnis. Selanjutnya menurut Steinhoff dan Burgess dalam Justin, dkk (2001:11) menyatakan wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola dan berani mengambil/menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang untuk berusaha.

Menurut Scarborough dan Zimmerer dalam Justin, dkk (2001:11) menyatakan definisi wirausaha (*entrepreneur*) adalah seorang wirausaha yang menciptakan sebuah bisnis baru dalam keadaan resiko dan ketidakpastian untuk keberhasilan dalam memperoleh keuntungan dan perkembangan usaha dari peluang yang diidentifikasi dan mengumpulkan sumber daya yang baru untuk berperan besar dalam peluang tersebut.

Secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi yang tidak pasti. (Kasmir, 2007:18).

#### **Karakteristik Wirausahawan**

Seorang wirausaha yang sukses harus mempunyai karakteristik yang baik dan menarik. Karakteristik seorang wirausaha akan terlihat dan berkembang melalui ilmu pengetahuan, pengalaman yang diperoleh dari hasil interaksi dengan lingkungannya. Jadi karakteristik merupakan sesuatu yang berhubungan dengan watak, perilaku, tabiat, serta sikap orang terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan batin.

Karakteristik seorang wirausaha yang

baik, akan membawa kearah kebenaran, keselamatan serta menaikkan derajat dan martabatnya. Karakteristik wirausahawan yang perlu dimiliki dan perlu dikembangkan menurut Nitisemito (2001:19) adalah sebagai berikut:

1. Berwatak luhur
2. Bekerja keras dan disiplin
3. Mandiri dan realistis
4. Prestatif dan komitmen tinggi
5. Berfikir positif dan bertanggungjawab
6. Dapat mengendalikan emosi
7. Tidak ingkar janji
8. Belajar dari pengalaman
9. Memperhitungkan resiko
10. Bekerjasama dengan orang lain
11. Merasakan kebutuhan orang lain
12. Menghasilkan sesuatu untuk orang lain
13. Memberi semangat untuk orang lain
14. Mencari jalan keluar untuk setiap permasalahan
15. Merencanakan sesuatu sebelum bertindak.

Menurut Nitisemito (2001:19), keberhasilan dalam suatu usaha selalu berhubungan dengan hal-hal sebagai berikut:

1. Sikap dan perilaku disiplin, merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang didalam berwirausaha.
  2. Komitmen tinggi, artinya seorang wirausaha itu setiap saat pikirannya tidak lepas dari perusahaannya atau bisnisnya.
  3. Jujur, artinya mau dan mampu mengatakan sesuatu sebagaimana adanya.
  4. Kreatif, adalah kemampuan seseorang untuk menciptakan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya.
  5. Inovatif, yaitu merupakan suatu proses mengubah peluang menjadi gagasan dan ide-ide yang dapat dijual.
  6. Mandiri dan realistis, artinya bahwa keberhasilan seorang wirausaha datangnya dari diri sendiri dan ide yang realistis dan bukan dari orang lain.
- Pendapat lain Zimmerer dan Scarborough

(2005 : 60) mengemukakan delapan karakteristik wirausaha yang meliputi:

1. Memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya,
2. Lebih memilih resiko yang moderat,
3. Percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil,
4. Selalu menghendaki umpan balik yang segera,
5. Berorientasi kemasa depan, perspektif, dan berwawasan jauh kedepan,
6. Memiliki semangat kerja dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik,
7. Memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah,
8. Selalu menilai prestasi dengan uang.

Sedangkan menurut Kasmir (2007:27), karakteristik wirausaha yang berhasil antara lain:

- a. Memiliki visi dan tujuan yang jelas.
- b. Inisiatif dan selalu proaktif.
- c. Berorientasi pada prestasi.
- d. Berani mengambil resiko.
- e. Kerja keras.
- f. Bertanggungjawab terhadap segala aktivitas yang dijalankan.
- g. Komitmen pada berbagai pihak.
- h. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak.

#### **Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha wanita**

Sulit untuk menentukan dengan pasti faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dari sebuah usaha. Berikut ini beberapa faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan pengusaha dalam menjalankan usahanya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha wanita menurut Danny (2007:28) adalah:

1. Faktor Modal adalah faktor finansial pada wanita yang mempunyai modal yang cukup untuk mendirikan suatu usaha.
2. Faktor *Skill* adalah kemampuan pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang untuk mengembangkan usaha.



3. Faktor Pendidikan adalah faktor tingkat pendidikan formal dan keahlian serta teknik-teknik yang diperoleh wanita pengusaha dalam memilih usaha.
4. Faktor Jiwa Kewirausahaan adalah sikap kemandirian dan kemampuan seseorang dalam melakukan suatu usaha

Sedangkan menurut Dalimunthe, (2003:8), ada beberapa faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha wanita dalam menjalankan usahanya sebagai berikut:

1. Keuntungan  
Keuntungan adalah hasil yang diperoleh dari penjualan sebuah produk. Keuntungan akan diperoleh apabila harga pokok telah tercapai.
2. Jumlah Penjualan  
Jumlah penjualan adalah total penjualan produk atau jasa. Jumlah penjualan meningkat apabila barang yang tersedia habis terjual.
3. Pertumbuhan Usaha  
Pertumbuhan usaha merupakan peningkatan aktivitas usaha pada periode tertentu. Pertumbuhan usaha ini diikuti dengan meningkatnya laba, pelanggan serta nama baik.

Menurut Murphy and Peck yang diterjemahkan oleh Alam (2001:28), ada delapan anak tangga yang harus dilewati dalam mengantarkan seseorang menuju puncak kesuksesan/keberhasilan (karir). Delapan anak tangga ini tentu dapat pula kita terapkan bagi seorang wirausahawan dalam mencapai puncak kesuksesan usahanya, diantaranya:

1. Kerja keras  
Kerja keras merupakan modal keberhasilan seseorang wirausaha. Setiap pengusaha yang sukses menempuh kerja keras yang sungguh-sungguh dalam usahanya.
2. Kerjasama dengan orang lain  
Kerjasama dengan orang lain dapat diwujudkan dalam lingkungan pergaulan sebagai langkah pertama untuk mengembangkan usaha. Seorang wirausaha harus

murah hati, mudah bergaul, ramah dan disenangi masyarakat dan menghindari perbuatan yang merugikan orang lain.

3. Penampilan yang baik  
Ditekankan pada penampilan perilaku yang jujur dan disiplin.
4. Yakin  
Yakin yaitu keyakinan untuk maju dan dilandasi ketekunan serta kesabaran.
5. Pandai membuat keputusan  
Seorang wirausaha harus dapat membuat keputusan. Jika dihadapkan pada alternatif sulit, dengan cara pertimbangan yang matang, jangan ragu-ragu dalam mengambil keputusan yang baik sesuai dengan keyakinan.
6. Mau menambah ilmu pengetahuan  
Dengan menambah ilmu pengetahuan, terutama dibidang usaha, diharapkan seorang wirausaha dapat mendukung kemampuan dan kemajuan dalam usaha.
7. Ambisi untuk maju  
Tanpa ambisi yang kuat, seorang wirausaha tidak akan dapat mencapai keberhasilan. Ambisi yang kuat harus diimbangi dengan usaha yang keras dan disiplin diri yang baik.
8. Pandai berkomunikasi  
Seorang wirausaha harus dapat menarik orang lain dengan tutur kata yang baik, sopan, jujur dan percaya diri. Dengan demikian akan memberi kesan kepada orang lain menjadi tertarik dan akan percaya dengan apa yang disampaikan.

Modal mempunyai peran cukup penting dalam proses sebuah usaha, sebesar atau sekecil apapun modal tetap sangat diperlukan, karena modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan usaha baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada. Tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

Menurut Zimmerer, dkk (2005:49) modal usaha merupakan modal yang digunakan untuk memulai atau menjalankan suatu usaha. Langkah pertama dalam mengelola

sumber daya keuangan secara efektif adalah memiliki modal awal yang cukup. Terlalu banyak wirausahawan yang memulai bisnis dengan modal yang terlalu kecil. Sedikitnya modal yang dimiliki tidak sebanding dengan biaya yang diperlukan dalam menjalankan perusahaan yang hampir selalu lebih besar dari yang diperkirakan.

*Skill* (keterampilan) merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan berhasil tidaknya suatu usaha, karena *skill* ini merupakan kemampuan pengetahuan seseorang. Riyanto (2001:29), menjelaskan bahwa *skill* merupakan kemampuan pengetahuan seseorang untuk mengembangkan suatu pekerjaan. *Skill* sangat tergantung kepada keterampilan dan pelatihan yang dilakukan seseorang dalam setiap usahanya. Sedangkan menurut Umar (2001:165), *skill* adalah program pelatihan yang bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu untuk kepentingan sekarang.

**Pendidikan** juga tidak kalah penting dalam meningkatkan usaha. Menurut Danny (2007:29), pendidikan yaitu pengetahuan yang dimiliki seseorang dalam suatu ilmu keterampilan tertentu. Pendidikan akan berperan aktif apabila adanya pengalaman dan keterampilan yang dimiliki seseorang dalam setiap kegiatan. Pendidikan dalam suatu kegiatan usaha kecil hanya melibatkan pendidikan dasar yang dimiliki baik dari seorang pengelola usaha maupun dari segi tenaga kerja yang melakukan usaha tersebut.

**Jiwa kewirausahaan** juga tidak kalah penting dalam meningkatkan sebuah usaha. Menurut Anoraga (2004:40), jiwa wirausaha merupakan suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan yang diberikan dalam praktek. Jiwa kewirausahaan disebut juga dengan ciri-ciri kewirausahaan yang menurut Anoraga (2004:41), memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Memiliki cita-cita dan kemudian beru-

saha mewujudkan cita-cita tersebut.

2. Berani menanggung resiko.
3. Mau dan suka bekerja keras.
4. Memiliki semangat kerja yang tinggi dan tidak mudah putus asa.
5. Memiliki rasa percaya diri yang kuat.
6. Memiliki keterampilan untuk memimpin orang lain.
7. Memiliki daya kreatifitas yang tinggi.

Pada jiwa wirausaha terdapat faktor emosi yang berupa naluri bisnis seseorang. Dalam dunia bisnis selain kemampuan rasional untuk mengatur strategi dan mengambil keputusan juga diperlukan naluri bisnis yang baik. Naluri bisnis tersebut merupakan keyakinan yang dimiliki oleh seseorang untuk mengambil keputusan atas permasalahan berupa peluang dalam usaha untuk mencapai keberhasiln.

#### **Karakteristik Kewirausahaan**

Menurut Hendro, (2009 : 23) mengemukakan bahwa setiap individu berkarakteristik wirausaha, memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi peluang dan menggerakkan sumber daya untuk mencari tujuannya. Dalam hal ini karakteristik kewirausahaan diidentifikasi sebagai inti utama perilaku dan kinerja seseorang. Suryana, (2008:32), sebagai ciri dasar yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam menjalankan usaha yang mandiri, meliputi :

a. Motif berprestasi tinggi

Para ahli mengemukakan bahwa seseorang memiliki minat berwirausaha karena adanya motif tertentu yaitu motif berprestasi (*achievement motive*). Seseorang wirausaha yang memiliki motif berprestasi pada umumnya memiliki ciri sebagai berikut:

- Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan pada dirinya
- Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan
- Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi
- Berani mengambil resiko dengan penuh

- perhitungan
- Menyukai tantangan dan melihatnya dengan seimbang. Jika tugas yang diembangkannya sangat ringan maka wirausaha merasa kurang tantangan tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit dan memungkinkan pencapaian keberhasilan rendah.

#### b. Perspektif

Perspektif dapat diartikan sebagai cara pandang atau penilaian seseorang tentang suatu. Perspektif dalam arti luas memiliki makna kompleks, dimana perspektif adalah suatu bentuk pemikiran tentang suatu hal oleh seseorang atau masyarakat yang menyebabkan timbulnya suatu tindakan atau perbuatan yang diakibatkan dari proses pemikiran.

Seorang wirausaha adalah yang mampu menatap masa depan lebih optimis, dengan berfikir dan berusaha memanfaatkan peluang dengan penuh perhitungan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan jauh akan selalu berusaha untuk berkarya dan berkarya.

Sikap dan perilaku sangat dipengaruhi oleh sifat dan watak yang dimiliki oleh seseorang. Sifat dan sikap yang baik berorientasi pada kemajuan yang positif merupakan sifat dan watak yang dibutuhkan oleh seorang wirausaha agar dapat maju dan sukses. Para wirausaha adalah individu-individu

yang berorientasi kepada tindakan dan bermotivasi tinggi dengan mengambil resiko dalam dalam mengejar tujuannya. Menurut Meredith,dkk, (2002:138) ciri-ciri dan sifat-sifat berikut sebagai profil kewirausahaan dapat dilihat pada Tabel 1 dibawah ini.

Pendapat lain Zimmerman dan Scarborough (2005 : 60) mengemukakan delapan karakteristik yang meliputi :

1. Memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya;
2. Lebih memilih resiko yang moderat;
3. Percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil;
4. Selalu menghendaki umpan balik yang segera;
5. Berorientasi ke masa depan, perspektif dan berwawasan jauh kedepan;
6. Memiliki semangat kerja dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik;
7. Memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah;
8. Selalu menilai prestasi dengan uang

Wirausaha selalu komitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil dan berani mengambil resiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan, artinya resiko yang diambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi resiko yang didukung oleh komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai ada hasil.

**Tabel 1**  
**Profil Wirausaha**

<b>Ciri-ciri</b>	<b>Watak</b>
Percaya diri	Keyakinan, kemandirian, individualitas dan optimisme.
Berorientasi tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energitic dan inisiatif.
Pengambil resiko	Kemampuan mengambil resiko, suka pada tantangan.
Kepemimpinan	Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun.
Keorsinilan	Memiliki inovasi dan kreatifitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
Berorientasi ke masa depan	Persepsi dan memiliki cara pandang atau cara pikir yang berorientasi pada masa depan.
Jujur dan tekun	Memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja.

Sumber : Meredith, (2002:138)

Dalam mencapai keberhasilannya, seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu pula. Hendro, (2009:62), mengemukakan bahwa kemungkinan beberapa karakteristik kewirausahaan yang berhasil, diantaranya memiliki ciri-ciri :

1. Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas
2. Berorientasi pada prestasi yang tercermin dalam pandangan dan bertindak terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana dan mengutamakan monitoring.
3. Komitmen kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis.

Sedangkan unsur-unsur kewirausahaan menurut Stanton Williyam, (2001:110), mengatakan bahwa seorang wirausaha haruslah seorang yang mampu melihat ke depan. Melihat ke depan bukan melamun kosong, tetapi melihat dengan berfikir serta penuh perhitungan, mencari pilihan alternatif masalah dan pemecahannya. Untuk menjadi wirausaha, seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

### 1. Percaya diri

Sifat ini adalah langkah awal untuk menjadi wirausaha, karena dengan percaya diri wirausaha menjadi bisa atau sanggup dalam menjalani setiap usaha-usaha tanpa malu untuk memulainya dari awal. Dengan demikian dapat maju kearah selanjutnya untuk mencapai kesuksesan. Tapi perlu digarisbawahi "Percaya Diri" disini bukan berarti kita menyombongkan diri kita sendiri, akan tetapi menjadi tolak ukur kemampuan dan diri kita pribadi.

Sifat di atas dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang ambing oleh pendapat dan saran orang lain. Akan tetapi saran-saran orang lain jangan ditolak mentah-mentah, gunakan sebagai masukan untuk dipertimbangkan. Wirausaha yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen dan sudah mencapai tingkat *maturity*.

Karakteristik kematangan seorang wirausaha adalah seseorang yang tidak tergantung kepada orang lain, memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi mempertimbangkannya secara kritis. Selain itu tingkat sosialnya tinggi serta menolong orang lain dan yang paling tinggi lagi ialah kedekatannya dengan khalik sang pencipta, Allah SWT.

### 2. Berorientasikan tugas dan hasil

Dengan berorientasikan pada tugas dan hasil seorang wirausaha tidak mengutamakan kelas sosial dan statusnya di dalam masyarakat (*prestise*) tetapi prestasi yang akan dicapai. Akan tetapi, senang pada prestasi baru kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Seorang wirausaha yang selalu memikirkan *prestise* lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami perkembangan dan kemajuan. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika mampu dan selalu berusaha menyingkirkan status sosial (*prestise*). Kita akan mampu bekerja keras, enerjik tanpa malu dilihat teman, asal yang yang dikerjakan itu pekerjaan halal.

### 3. Mengkalkulasi resiko

Kecermatan, ketelitian, kehati-hatian merupakan sikap yang harus dimiliki juga oleh seorang wirausaha. Penggabungan dari kesemuanya itu adalah memfokuskan kepada dampak yang akan terjadi setelah bisnis dijalankan, serta bagaimana menanggulangnya secara profesional tanpa mengabaikan hal-hal yang sekecil mungkin. Seorang wirausaha harus mampu dan bisa mengkalkulasi kesemuanya itu. Jangan ceroboh dalam mengambil sikap, menggampangkan apalagi menyepelkannya karena ini akan membuat kesalahan yang fatal bagi kemajuan bisnis. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepadaNya.

#### 4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dan selalu terpancar dalam diri masing-masing individu. Karena setiap manusia dituntut untuk dapat memimpin dirinya sendiri. Namun sekarang ini, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih. Ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi yang ia pimpin. Jiwa pemimpin merupakan hal yang vital sekali bagi wirausaha untuk dikembangkan.

#### 5. Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi ke depan, apa yang hendak dilakukan, apa yang ingin dicapai. Sebab sebuah bisnis bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Oleh sebab itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

#### 6. Kreativitas

Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang bersifat baru, baik berupa gagasan maupun karya yang nyata, yang relatif berbeda dengan apa yang ada sebelumnya atau membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsur, data, variabel yang sudah ada sebelumnya. (Ating Tedjasutisna, 2005:132)

Dari paparan di atas, maka jelaslah bahwa seorang wirausaha haruslah memiliki ciri-ciri: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, mengkalkulasi resiko, kepemimpinan berorientasi ke masa depan dan kreativitas. Dengan ciri-ciri tersebut maka seorang wirausaha mampu bertahan dalam setiap siklus bisnis. Karena seorang wirausaha akan tetap berusaha dan berjuang, ketika dihadapkan berbagai tantangan dan kegagalan dalam mencapai kesuksesan

dalam bisnis dan kehidupan.

Dengan semangat optimis yang tinggi karena ada hasil yang diperoleh, maka uang selalu dikelola secara proaktif dan dipandang sebagai sumber daya. Menurut Kotler, (2000:54) mengemukakan bahwa :

Dalam mencapai keberhasilannya, seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu dan beberapa karakteristik kewirausahaan yang berhasil, diantaranya yaitu :

- Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas
- Berorientasi pada prestasi, yang tercermin dalam pandangan dan bertindak terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana, dan mengutamakan monitoring
- Komitmen kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis
- Berpikir kreatif dalam kewirausahaan

Maka dapat dipahami bahwa seorang wirausaha selalu komitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil tidak setengah-setengah dalam melakukan pekerjaannya. Berani mengambil resiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan artinya risiko yang di ambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung oleh komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai ada hasil. Hasil-hasil ini harus nyata/jelas dan objektif dan merupakan umpan balik bagi kelancaran kegiatannya.

#### 7. Sikap dan Jiwa Kewirausahaan

Seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki pandangan ke depan, cemerlang, juga seorang yang kreatif, ulet juga pantang menyerah sekaligus seorang yang sosialis. Karakter-karakter itu akan menjadikan seorang wirausaha yang baru menjadi tangguh dan unggul. Husein Umar (2003:120) memberikan gambaran beberapa sikap wirausaha yang harus diperhatikan mulai sejak awal sampai proses perjalanan wirausaha yang dilaksanakan antara lain :

- a. Menetapkan daftar peluang bisnis. Pedoman untuk menyusun daftar peluang.
  - Konsep wirausaha adalah gambaran singkat dari ide-ide.
  - Teori merubah kecenderungan atau arah gejala wirausaha yang akan digunakan untuk mengantisipasi konsep-konsep potensial yang menarik yang mungkin ditetapkan.
  - Data kunci adalah dari peluang dengan memindahkan konsep menjadi angka-angka.
  - Penghalang dan rintangan, perhatikan dengan cermat apa yang menghambat seorang wirausaha untuk menelusuri peluang.
  - Posisi perusahaan, mencatat keunggulan khusus, keahlian atau sumber daya lain yang membuat konsep wirausaha istimewa dan dapat diperhatikan.
  - Sumber daya, perhatikan dan catat sumber daya yang dapat menunjang dan memberikan informasi penting untuk pengembangan wirausaha.
  - Tipe, tetapkan tipe peluang apa yang sesuai dengan keinginan seorang wirausaha.
  - Penetapan waktu, pertimbangkan waktu, posisi dan kondisi yang dapat menjadi batu loncatan bagi seorang wirausaha dalam bekerja.
- b. Menggali gagasan yaitu memberikan berbagai kiat bagaimana menggalang gagasan usaha dari peluang wirausaha yang ada. Paling tidak ada dua cara untuk mendapatkan ide. Pertama, menciptakan ide-ide yang sesuai dengan keinginan tanpa adanya paksaan. Yang kedua, mengembangkan ide orang lain. Sejumlah cara dilakukan untuk melaksanakan idenya antara lain melalui pemberi kerja sebagai generator ide, dan mengenali kebutuhan masyarakat. Lebih lanjut menurut Hendro, (2009:12) mengatakan :  
Teknik yang sering dipakai untuk mengembangkan ide-ide baru oleh wirausahawan yaitu :
  - Visualisasi adalah merupakan tehnik yang banyak digunakan dan berhasil. Ada satu motto yang berbunyi “anda harus bermimpi”. Proses visualisasi, mimpi hari ini menggambarkan masa depan anda. Kemudian tanyakan apakah mimpi tersebut melibatkan anda? Visualisasi ini sangat cocok untuk membantu memperjelas tujuan jangka panjang.
  - Brainstorming adalah merupakan tehnik yang cukup dikenal dan dapat menciptakan ide-ide yang cukup banyak. Namun untuk melaksanakannya juga diperlukan beberapa tenaga, misalnya 5-10 orang dengan perencanaan yang cukup baik.
  - Analisis Mortalogi adalah merupakan tehnik yang dapat memisahkan masalah-masalah yang kompleks menjadi lebih sederhana.

Menurut Kotler (2000:58) seorang wirausaha mempunyai jiwa yaitu :

  - a. Menetapkan sasaran peluang terbaik. Setelah menyusun daftar peluang, langkah selanjutnya adalah menetapkan gagasan terbaik yang dicantumkan pada portofolio. Hal ini cukup sulit, tetapi sangat penting untuk menghindari terbentuknya organisasi yang terlalu luas atau terlalu sempit.
  - b. Bersikap dan berpikir obyektif. Cara untuk mencapai obyektifitas adalah dengan memperbanyak penelitian atau survey yang mendalam tentang karakteristik berbagai macam bisnis.
  - c. Memahami *Life Cycle of Product*. Sering kali pelaku wirausaha tidak menyadari arti suatu siklus hidup barang dan jasa.
  - d. Memahami teknologi atau *Know How* yang cukup. Meskipun *know how* dapat dipelajari sambil menjalankan usaha, tetapi sangat dianjurkan untuk belajar lebih dahulu melalui pengalaman orang lain, agar dapat memprediksikan dan mengantisipasi kegagalan dimasa yang akan datang.
  - e. Tidak pernah berpikir bahwa wirausaha itu murah. Jika salah dalam memperhi-

- tungkan kebutuhan biaya, maka akan fatal akibatnya, karena akan mempengaruhi keputusan-keputusan lainnya.
- f. Selalu berpikir bahwa produk dan jasa kita adalah unik dibanding produk lain. Dengan demikian kita akan terpacu untuk terus berpikir kreatif.
  - g. Berpengetahuan yang cukup tentang hukum berwirausaha. Kepercayaan dalam berwirausaha adalah asset utama yang harus dijaga. Jika tidak paham aturan main dan etika berwirausaha maka orang akan menganggap bahwa kita berbuat seenaknya sendiri. Hal ini akan membuat kita mengalami kesulitan untuk mendapatkan rekan/relasi yang handal didalam berwirausaha dan dapat membantu kita dengan hubungan yang saling menguntungkan.

Maka dapat dipahami bahwa seorang wirausaha merupakan jiwa yang harus dimiliki oleh setiap pelaku wirausaha untuk mencapai karier yang baik dan mempunyai pemikiran-pemikiran yang positif sehingga dapat menumbuhkan kepercayaan yang besar serta semangat yang tinggi untuk bekerja, kreatif dan termotivasi. Para wirausahawan adalah orang-orang yang mengetahui bagaimana menentukan keputusan dalam pekerjaan dan bangga terhadap prestasinya. Dengan kata lain, seseorang wirausahawan atau entrepreneur harus memiliki dorongan yang kuat untuk mencapai keberhasilan.

### KESIMPULAN

Faktor modal, faktor *skill*, faktor pendidikan, faktor jiwa kewirausahaan merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha wanita dalam menjalankan usaha.

Dari paparan di atas, maka jelaslah bahwa seorang wirausaha haruslah memiliki

ciri-ciri: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, mengkalkulasi resiko, kepemimpinan berorientasi ke masa depan dan kreativitas. Dengan ciri-ciri tersebut maka seorang wirausaha mampu bertahan dalam setiap siklus bisnis. Karena seorang wirausaha akan tetap berusaha dan berjuang, ketika dihadapkan berbagai tantangan dan kegagalan dalam mencapai kesuksesan dalam bisnis dan kehidupan.

Dengan semangat optimis yang tinggi karena ada hasil yang diperoleh, maka uang selalu dikelola secara proaktif dan dipandang sebagai sumber daya. Menurut Kotler, (2000:54) mengemukakan bahwa :

Dalam mencapai keberhasilannya, seorang wirausaha memiliki ciri-ciri tertentu dan beberapa karakteristik kewirausahaan yang berhasil, diantaranya yaitu :

- Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas
- Berorientasi pada prestasi, yang tercermin dalam pandangan dan bertindak terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana, dan mengutamakan monitoring
- Komitmen kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis
- Berpikir kreatif dalam kewirausahaan

Maka dapat dipahami bahwa seorang wirausaha selalu komitmen dalam melakukan tugasnya sampai berhasil tidak setengah-setengah dalam melakukan pekerjaannya. Berani mengambil resiko terhadap pekerjaannya karena sudah diperhitungkan artinya risiko yang di ambil tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Keberanian menghadapi risiko yang didukung oleh komitmen yang kuat, mendorong wirausaha untuk terus berjuang mencari peluang sampai ada hasil. Hasil-hasil ini harus nyata/jelas dan objektif dan merupakan umpan balik bagi kelancaran kegiatannya.

**REFERENSI**

- Alam (2001), *Kewirausahaan Sederhana*. Jakarta: Bintang Nusantara.
- Anoraga, Pandji (2004), *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Danny, Rifyan (2007), *Strategi Usaha Kecil Dalam Persaingan*. Penerbit CV. Rineka Cipta, Jakarta.
- Jastin, G. Longenecker, dkk (2001), *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Salemba Empat, Jakarta.
- Kasmir (2007), *Dasar-dasar Marketing*. Buana Ilmu, Jakarta.
- (2007), *Kewirausahaan*, Edisi pertama, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Nitisemito (2001), *Pengembangan Usaha*. Jakarta, Juang.
- Riyanto, Bambang (2001), *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta.
- Siagian, S (1997), *Kewirausahaan Indonesia dengan semangat 17.8.45* (Jakarta: PT. Putra Timur bekerjasama dengan PUSLATKOM dan PK Depkop).
- Suryana (2003), *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Salemba Empat, Jakarta.
- Umar, Husein (2001), *Studi Kelayakan Bisnis*, Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Winardi (2003), *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Penerbit Kencana, Jakarta.
- Zimmerer, W. Thomas dan Scarborough, Norman M, (2005), *Essentials of the Entrepreneurship and Small Business Management*, Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia.



## **PENGARUH KEJAHATAN KORUPSI TERHADAP PEREKONOMIAN INDONESIA**

**YUL BAHRI**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

Corruption is a form of economic crime. Word of corruption comes from the latin corruptio. Corruptio comes from the corrumpere, the term latin older. In Europe is called corruption, and corrupt in English, in French is called corruption, and corruptie in the Dutch language, in Indonesian is called korupsi. Arrangements regarding the criminal acts of corruption in Indonesia are laid out in law number 31 of 1999 jo law number 20 of 2001 about the criminal acts of corruptio eradication. Corruption is any person who acts unlawfully enrich themselves or others, or a corporation that could harm the country or economy of the state finance or economy of the state or any person with the intention of enriching himself or another person or corporation, abuse of authority, opportunity or means available to him because of the position or the financial position of which could harm the country or state economy. Crime of corruption affect the Indonesian economy. Corruption will lead to economic stability becomes chaotic, investors are less keen to invest their capital into Indonesia due to the unstable political atmosphere, inhibition of development in all sectors and increasing poverty.

*Keywords: crime, corruption, economy*

## LATAR BELAKANG

Korupsi telah menjadi kebiasaan dan mendarah daging di Indonesia saat ini. Ada banyak penyebab terjadinya korupsi di Indonesia. Kesejahteraan masyarakat yang kurang. Hal ini disebabkan karena gaji dan pendapatan yang diterima rendah, sementara mental masyarakat Indonesia yang menginginkan cepat kaya tanpa kerja keras dan sifat dari masyarakat sendiri yang konsumtif. Sistem birokrasi yang merupakan warisan kolonial yang sangat sulit menimbulkan celah-celah untuk terjadinya korupsi. Dari segi ekonomi sendiri korupsi akan berdampak terhadap perekonomian Indonesia.

Kekuasaan cenderung membuat orang korupsi. Perbuatan korupsi tidak hanya akan merugikan satu pihak tetapi juga sangat merugikan khalayak ramai jika korupsi tersebut menyangkut dengan publik. Dalam perekonomian korupsi juga sangat berpengaruh. Korupsi memiliki korelasi yang negatif terhadap ekonomi, korelatif negatif tersebut dapat dilihat dari tingkat investasi, pertumbuhan ekonomi, dan pengeluaran pemerintah untuk program sosial dan kesejahteraan. Disamping itu korupsi juga akan mempersulit pembangunan ekonomi, korupsi akan meningkatkan ongkos niaga karena kerugian pembayaran ilegal, ongkos manajemen dengan pejabat dalam negosiasi proyek, resiko adanya pembatalan perjanjian akibat adanya penyelidikan.

Tidak jarang korupsi akan menimbulkan kekacauan dalam sektor publik. Hal ini tentu saja disebabkan karena kekacauan yang diciptakan oleh korupsi. Kemiskinan menjadi meningkat, stabilitas ekonomi menurun dan terhambatnya pembangunan di segala bidang.

Dari uraian diatas penulis mengkajinya kedalam tulisan yang berjudul "Pengaruh Kejahatan Korupsi Terhadap Perekonomian Indonesia". Adapun permasalahan yang diangkat dalam tulisan ini adalah apakah ada pengaruh kejahatan korupsi terhadap

perekonomian Indonesia?. Sehingga dengan menjawab pertanyaan tersebut dapat dicapai tujuan dari tulisan ini, yaitu untuk mengetahui pengaruh kejahatan korupsi terhadap perekonomian Indonesia.

## TINJAUAN PUSTAKA

Hukum pidana di Indonesia terbagi dua, yaitu hukum pidana umum dan hukum pidana khusus. Hukum pidana umum diartikan sebagai perundang-undangan pidana dan berlaku umum, yang tercantum dalam Kitab Undang-Undang Hukum Pidana (KUHP) serta semua Perundang-undangan yang mengubah dan menambah KUHP. Hukum pidana khusus (Peraturan Perundang-undangan Tindak Pidana Khusus) bisa dimaknai sebagai perundang-undangan bidang tertentu yang memiliki sanksi pidana atau tindak-tindak pidana yang diatur di dalam perundang-undangan khusus, diluar KUHP, baik perundang-undangan pidana maupun bukan pidana tetapi memiliki sanksi pidana (ketentuan yang menyimpang dari KUHP). Korupsi adalah salah satu tindak pidana khusus, yang merupakan kejahatan luar biasa (*extra ordinary crime*). Dimana ketentuan perundang-undangan yang mengatur tentang korupsi diatur didalam undang-undang khusus diluar KUHP, yaitu Undang-Undang No.31 Tahun 1999 jo Undang-Undang No. 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi.

Sebelum membahas korupsi, terlebih dahulu menguraikan tentang "korupsi" dengan "kekuasaan" seperti yang diungkapkan oleh Lord Acton, yaitu "kekuasaan cenderung untuk korupsi dan kekuasaan yang absolut cenderung korupsi absolut". Berbeda dengan ungkapan Lord Acton yang disampaikan oleh H. Muchsin yang dikutip oleh Miriam Budiardjo, mengungkapkan bahwa "manusia yang mempunyai kekuasaan cenderung untuk menyalahgunakannya, akan tetapi manusia yang mempunyai kekuasaan absolut sudah

pasti akan menyalahgunakannya”.

Korupsi adalah salah satu bentuk kejahatan di bidang ekonomi. Kata korupsi berasal dari bahasa latin *corruptio*. Selanjutnya disebut bahwa *corruptio* itu berasal pula dari kata asal *corrumpere*, suatu kata latin yang lebih tua. Dari bahasa latin itulah turun ke banyak bahasa eropa seperti *corruption*, dan *corrupt* (Inggris), *corruption* (Prancis), dan *corruptie* (*korruptie*) (Belanda). Kita dapat memberanikan diri bahwa dari bahasa Belanda inilah kata itu turun ke bahasa Indonesia, yaitu korupsi.

Secara harfiah, menurut Sudarto, kata korupsi menunjuk pada perbuatan yang rusak, busuk, tidak jujur dikaitkan dengan keuangan. Adapun Henry Campbell Black mendefinisikan korupsi sebagai perbuatan yang dilakukan dengan maksud untuk memberikan suatu keuntungan yang tidak resmi dengan hak-hak dari pihak lain secara salah menggunakan jabatannya atau karakternya untuk mendapatkan suatu keuntungan untuk dirinya sendiri atau orang lain, berlawanan dengan kewajibannya dan hak-hak dari pihak-pihak lain. Sayed Hussein Atlas dalam bukunya *Corruption: Its Nature, Cause and Consequences* menulis korupsi adalah subordinasi kepentingan umum di bawah kepentingan tujuan-tujuan pribadi yang mencakup pelanggaran norma-norma, tugas, dan kesejahteraan umum, dibarengi dengan kerahasiaan, pengkhianatan, penipuan, dan kemasabodohan yang luar biasa akan akibat-akibat yang diderita oleh masyarakat. Singkatnya korupsi adalah penyalahgunaan amanah untuk kepentingan pribadi. Arti kata korupsi yang telah diterima di dalam pembendaharaan kamus bahasa Indonesia adalah perbuatan yang buruk seperti penggelapan uang, penerimaan uang sogok dan sebagainya.

Ada empat tipe korupsi yang dikemukakan oleh Piers Beirne dan James Messerschmid semuanya berkaitan dengan kekuasaan. Keempat tipe tersebut adalah *political bribery* adalah termasuk kekuasaan dibidang legislatif sebagai badan

pembentuk Undang-Undang. Secara politis badan tersebut dikendalikan oleh suatu kepentingan karena dana yang dikeluarkan pada masa pemilihan umum sering berkaitan dengan aktivitas perusahaan tertentu. Para pengusaha berharap anggota yang duduk diparlemen dapat membuat aturan yang menguntungkan mereka. *Political kickbacks* yaitu kegiatan yang berkaitan dengan sistem kontrak pekerjaan borongan antara pejabat pelaksana dan pengusaha yang memberi peluang untuk mendatangkan banyak uang bagi pihak-pihak yang bersangkutan. *Election fraud* adalah korupsi yang berkaitan langsung dengan kecurangan pemilihan umum, dan *corrupt campaign practices* adalah praktek kampanye dengan menggunakan fasilitas negara oleh calon yang sedang memegang kekuasaan negara.

Pengertian tindak pidana korupsi sendiri diatur di dalam Undang-Undang No.31 Tahun 1999 jo Undang-Undang No. 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi, Pasal 2 ayat (1), (2), dan Pasal 3. Dalam Pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa tindak pidana korupsi adalah setiap orang yang secara melawan hukum melakukan perbuatan memperkaya diri sendiri atau orang lain atau suatu korporasi yang dapat merugikan keuangan negara atau perekonomian negara atau setiap orang yang dengan tujuan menguntungkan diri sendiri atau orang lain atau suatu korporasi, menyalahgunakan kewenangan, kesempatan atau sarana yang ada padanya karena jabatan atau kedudukan yang dapat merugikan keuangan negara atau perekonomian negara.

### **Pengaturan Hukum Tindak Pidana Korupsi Di Indonesia**

Pengaturan hukum mengenai tindak pidana korupsi di Indonesia diatur di dalam Undang-Undang No.31 Tahun 1991 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi diubah dengan Undang-Undang No.20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi. Subjek dari tindak pidana

korupsi itu sendiri dapat dilihat di dalam Pasal 1 ayat (1), (2), (3) Undang-Undang No.31 Tahun 1991 jo Undang-Undang No. 20 Tahun 2001 yaitu korporasi, pegawai negeri, setiap orang atau korporasi.

Salah satu bentuk dari korupsi adalah suap. Tindak pidana korupsi suap berasal dari tindak pidana suap (*Omkoping*) yang ada di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Pidana (KUHP). Dalam KUHP sendiri dibedakan 2 kelompok tindak pidana suap yaitu tindak pidana pemberi suap (suap aktif/ *actieve omkoping*) subjek hukumnya adalah pemberi suap dan tindak pidana menerima suap (suap pasif/ *passieve omkoping*) subjek hukumnya adalah pegawai negeri yang menerima suap. Dimuat didalam Bab XVIII Buku II mengenai kejahatan jabatan Pasal 418, 419, 420 KUHP

Tindak pidana korupsi suap aktif terdiri dari beberapa bentuk atau macam :

1. Tindak pidana memberi suap kepada pegawai negeri :
  - a. Korupsi suap dengan memberi atau menjanjikan sesuatu kepada pegawai negeri dengan maksud pegawai negeri berbuat atau tidak berbuat yang bertentangan dengan kewajiban jabatannya.
  - b. Korupsi suap dengan memberikan sesuatu pada pegawai negeri yang berhubungan dengan sesuatu
2. Tindak pidana korupsi pada hakim dan advokat
  - a. Korupsi suap dengan memberi atau menjanjikan sesuatu kepada hakim dengan maksud untuk mempengaruhi putusan perkara yang diserahkan kepadanya untuk diadili.
  - b. Korupsi suap dengan memberikan atau menjanjikan sesuatu kepada advokat dengan maksud mempengaruhi pendapatnya.
3. Korupsi suap memberikan hadiah atau janji kepada Pegawai Negeri dengan mengingat kekuasaan jabatan.

Tindak pidana suap pasif (menerima suap) :

- a. Korupsi pegawai negeri yang menerima pemberian atau janji dari pembuat kejahatan korupsi memberi suap.
- b. Korupsi pegawai negeri yang menerima pemberian atau janji dari pembuat kejahatan korupsi memberi suap.
- c. Korupsi hakim menerima pemberian atau janji dari si pembuat korupsi suap.
- d. Korupsi advokat yang menerima pemberian atau janji dari sipembuat kejahatan korupsi.
- e. Korupsi pegawai negeri menerima hadiah atau janji yang diketahuinya atau diduga yang diberikan karena kekuasaan atau kewenangan yang berhubungan dengan jabatannya.
- f. Korupsi pegawai negeri menerima hadiah atau janji yang diketahui atau diduganya yang diberikan untuk menggerakkan agar melakukan atau tidak melakukan sesuatu dalam jabatan yang bertentangan dengan kewajibannya.
- g. Korupsi pegawai negeri menerima hadiah yang diketahuinya pemberian itu sebagai akibat atau karena telah melakukan atau tidak melakukan sesuatu dalam jabatannya yang bertentangan dengan kewajibannya.
- h. Korupsi hakim menerima hadiah atau janji yang diketahuinya atau diduganya bahwa hadiah atau janji tersebut diberikan untuk mempengaruhi putusan yang diadilinya.
- i. Korupsi advokat menerima hadiah atau janji yang diketahuinya atau diduganya hadiah atau janji itu untuk mempengaruhi nasihat yang diberikan berhubung dengan perkara yang ditanganinya di sidang pengadilan.
- j. Korupsi suap pegawai negeri menerima *gratifikasi*.

### **Pengaruh Kejahatan Korupsi Terhadap Perkonomian Indonesia**

Dari sudut pandang hukum, tindak pidana korupsi mencakup unsur-unsur, perbuatanmelawan hukum, penyalahgunaan kewenangan, kesempatan, atau sarana, memperkaya diri sendiri, orang lain atau korupsi merugikan keuangan negara atau perekonomian negara.

Ada beberapa dampak dari korupsi, salah satunya adalah dampak terhadap perekonomian Indonesia. Korupsi juga akan mempersulit pembangunan ekonomi dengan membuat distorsi dan ketidak efisienan yang tinggi. Dalam sektor privat korupsi meningkatkan ongkos niaga karena kerugian dari pembayaran ilegal, ongkos manajemen dalam negosiasi dengan pejabat korup dan resiko pembatalan perjanjian atau karena penyelidikan. Walaupun ada yang menyatakan bahwa korupsi mengurangi ongkos (niaga) dengan mempermudah birokrasi, konsesus baru muncul berkesimpulan bahwa ketersediaan sogokan menyebabkan pejabat untuk membuat aturan-aturan baru dan hambatan baru. Dimana korupsi menyebabkan inflasi ongkos niaga, korupsi juga mengacaukan lapangan perniagaan.

Dari segi ekonomi sendiri, korupsi akan berdampak terhadap perekonomian negara, yang paling utama adalah pembangunan sektor-sektor publik yang menjadi tersendat. Dana APBN maupun APBD dari pemerintah yang hampir semuanya dialokasikan untuk kepentingan rakyat seperti fasilitas-fasilitas publik hampir tidak terlihat realisasinya, walaupun ada realisasinya tentunya tidak sebanding dengan biaya anggaran yang diajukan. Walaupun belum banyak buktinya, jelas ini merupakan indikasi korupsi. Tidak

jelasnya pembangunan fasilitas-fasilitas publik ini nantinya akan memberi efek domino yang berdampak sistemik bagi publik yang dalam ini adalah masyarakat.

Contoh kecil dari efek sistemik yang diakibatkan dari korupsi terhadap perekonomian dapat dilihat secara makro dan mikro. Jalan-jalan yang rusak mengakibatkan susah mobilisasi dalam melakukan kegiatan ekonomi dengan demikian suplai barang dan jasa menjadi terhambat. Kasus hukum yang berkaitan dengan pembangunan sarana publik baru-baru ini adalah kasus Nazaruddin yang berkaitan dengan pembangunan Wisma Atlet di Sumatera Selatan.

Ada beberapa dampak korupsi bagi perekonomian Indonesia.

- a. Stabilitas perekonomian Indonesia menurun.
- b. Kurangnya minat investor untuk berinvestasi karena adanya berbagai gejolak politik.
- c. Kemiskinan.
- d. Terhambatnya pembangunan di segala bidang, seperti penyelewengan terhadap pajak sehingga pembangunan sektor publik seperti jalan, sekolah, rumah sakit jadi terhambat.

Dari uraian yang diatas maka dapat dilihat bahwa kejahatan korupsi berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dilihat bahwa korupsi akan menyebabkan stabilitas ekonomi menjadi kacau, investor kurang berminat untuk menanamkan modalnya ke indonesia karena tidak stabilnya suasana politik dalam negeri, terhambatnya pembangunan disegala bidang, yang lebih memprihatinkan adalah kemiskinan semangkin meningkat.

### KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan diatas, maka penulis menyimpulkan bahwa (1). Korupsi memiliki korelasi yang negatif terhadap ekonomi, korelatif negatif tersebut dapat dilihat dari tingkat investasi, pertumbuhan ekonomi, dan pengeluaran pemerintah untuk program sosial dan kesejahteraan. (2). Korupsi adalah salah satu tindak pidana khusus, yang merupakan kejahatan luar biasa (*extra ordinary crime*). Dimana ketentuan perundang-undangan yang mengatur tentang korupsi diatur didalam

undang-undang khusus diluar KUHP, yaitu Undang-Undang No.31 Tahun 1999 jo Undang-Undang No. 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi.(3). Kejahatan korupsi berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dilihat bahwa korupsi akan menyebabkan stabilitas ekonomi menjadi kacau, investor kurang berminat untuk menanamkan modalnya ke indonesia karena tidak stabilnya suasana politik dalam negeri, terhambatnya pembangunan disegala bidang, yang lebih memprihatinkan adalah kemiskinan semangkin meningkat.

### REFERENSI

- Atmasasmita, Romli, 2004, *Sekitar Masalah Korupsi Aspek Nasional dan Aspek Internasional*, Bandung: Madar Maju.
- Budiardjo Miriam, 1977, *Dasar-Dasar Ilmu Politik*, Gramedia, Jakarta.
- Chazawi, Adami, 2008, *Hukum Pembuktian Tindak Pidana Korupsi*, Alumni, Bandung.
- Hamzah Andi, 2005, *Pemberantasan Korupsi: Melalui Hukum Pidana Nasional dan Internasional*, Edisi Revisi, RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Krisnawati, Dani dan Kawan-Kawan, 2006, *Bunga Rampai Hukum Pidana Khusus*, Pena Pundi Aksara, Jakarta.
- Kitab Undang-Undang Hukum Pidana
- Syamsuddin, Aziz, 2011, *Tindak Pidana Khusus*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Undang-Undang No.20 Tahun 2001 Tentang Pemberantasan Tindak Korupsi.
- Poerwadarminta, W.J.S, 1982, *Kamus Bahasa Indonesia*.
- [www.wikipedia.org/wiki/korupsi](http://www.wikipedia.org/wiki/korupsi).
- [www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com), Harinto Anggoro, *Dampak Korupsi Terhadap Perekonomian Indonesia*, dalam diakses pada tanggal 2 Mei 2012.





## **PRODUKTIVITAS TENAGA KERJA DAN VARIABEL YANG MEMPENGARUHINYA TERHADAP INDUSTRI KECIL DI KOTA BANDA ACEH**

**YURINA**

*Dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Malikussaleh*

The objectives of this study are to examine the age, experience education degree influence productivity small-scale industry of traditional cake in Banda Aceh. This empirical study population is small-scale industry of traditional cake in 9 districts which sample size are 20 small-scale industries. The results show that the age factor does not positively contribute to small-scale industrial productivity, in contrast working experience and education degree factors positively contribute to productivity. In order that, improvement skill and entrepreneurship are necessary to create productivity small-scale industry in Banda Aceh.

*Keywords: small-scale productivity, the age rate, working experience, education degree.*

## LATAR BELAKANG

Pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sering dianggap sebagai salah satu tujuan dalam program pembangunan ekonomi, namun sesungguhnya tingkat produktivitas UMKM yang tergambar dari kuantitas hasil produksi dan pendapatan yang diterima per tenaga kerja disektor ini masih perlu dipertanyakan. Berdasarkan angka-angka statistik memperlihatkan bahwa produktivitas tenaga kerja industri kecil adalah sebesar Rp. 9,11 juta atau hanya sekitar 6% dari produktivitas (*output/TK*) industri besar, sedangkan disisi produktivitas nilai tambah sekitar 5% dari produktivitas nilai tambah industri besar. Sementara tingkat produktivitas tenaga kerja industri menengah relatif lebih tinggi yaitu mencapai sekitar 50% dari produktivitas industri besar (Depperindag RI, 2002:13). Dengan demikian gambaran ini memperlihatkan betapa rendahnya produktivitas industri kecil jika dibandingkan dengan produktivitas tenaga kerja industri besar.

Pada umumnya UMKM dikembangkan oleh kelompok masyarakat kecil masih berhadapan dengan berbagai keterbatasan baik dari aspek ekonomi maupun aspek intelektual para pengrajin, aspek ini sering menjadi akar permasalahan di tingkat produktivitas tenaga kerja pada industri ini (Bank Indonesia, 2005:15). Banyak diantara pengrajin yang memilih menjadi wirausahawan kecil karena sulit mencari pekerjaan di sektor formal dan karena memiliki sedikit ketrampilan yang diwarisi dari orangtuanya. Keterbatasan dana juga membuat pengrajin sulit mengembangkan usahanya dan tidak mampu melayani permintaan pasar secara efektif, bahkan tidak sedikit pengusaha yang modalnya habis untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Irvan, 1993).

Dalam pada itu, keterbatasan kemampuan memasarkan menyebabkan banyak produk industri kecil yang meskipun

mutunya tinggi tetapi tidak dikenal dan tidak mampu menerobos pasar. Akibat lain yang banyak diderita pengusaha kecil adalah dipermainkan para pedagang yang menguasai mata rantai distribusi, sehingga harga ditekan serendah mungkin dan seringkali pembayaran tertunda (Irvan, 1993)

Kondisi ini juga dihadapi dan melanda sektor UMKM di Kota Banda Aceh. Berbagai persoalan dan hambatan yang dihadapi oleh industri kecil di Kota Banda Aceh menyebabkan tingkat produktivitas UMKM di daerah ini masih perlu dikaji. Produktivitas UMKM merupakan salah satu dimensi yang penting dalam wacana pengembangan ekonomi kerakyatan dan dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang terkait dengan pengrajin, modal, proses, lingkungan internal usaha, produksi dan lingkungan eksternal usaha. Lebih lanjut penelitian ini memfokuskan analisisnya pada faktor tenaga kerja yaitu pengrajin. Pengrajin merupakan inti dari seluruh aktivitas operasional yang menggerakkan aktivitas industri kecil di Kota Banda Aceh. Dengan kekuatan pendidikan, pengalaman, keahlian, minat serta unsur lainnya yang terkait dengan manusia, pengrajin mampu mengembangkan gagasan dan strategis yang tepat dalam mengembangkan usahanya, mengatasi berbagai kendala serta meraih peluang-peluang ekonomi yang ada untuk mengembangkan usahanya, namun semua ini sering tidak berpotensi dalam pengembangan industri kecil di daerah ini. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui variabel-variabel yang mempengaruhi produktivitas industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh.

## LANDASAN TEORITIS

Konsep produktivitas adalah perbandingan (*rasio*) antara *output* dengan *input*. *Input* merupakan pengorbanan yang dikeluarkan untuk menghasilkan *output*, sementara *output* merupakan proses akhir

dari tujuan yang diharapkan perusahaan. Produktivitas dapat meningkat jika setiap kenaikan input disertai dengan kenaikan output yang relative lebih tinggi dan indeks ini diperlihatkan dalam suatu rasio antara input dan output.

Levitan (1994 : 5) mengatakan produktivitas adalah hubungan antara kuantitas barang-barang atau jasa-jasa yang diproduksi selama periode tertentu dan input tenaga kerja, modal dan sumber alam yang digunakan dalam proses produksi. Sedangkan Gibson (1995:20) mendefinisikan produktivitas adalah pengukuran seberapa baik sumber daya digunakan bersama dalam organisasi untuk menyelesaikan kumpulan hasil-hasil. Werther (1996 : 399) mengartikan produktivitas sebagai rasio antara *output* (barang-barang dan jasa-jasa) terhadap *input* (tenaga kerja, modal, material dan energi). Selanjutnya Lawlor (1997:9) menjelaskan produktivitas adalah perbandingan antara *output* dengan *input*. Output merupakan barang yang diproduksi dan terjual, sedangkan input merupakan sumber daya yang digunakan dalam melakukan produksi. Produktivitas adalah pengukuran seberapa baik sumber daya digunakan bersama dalam organisasi untuk menyelesaikan kumpulan hasil-hasil (Gibson, 1985:20).

Konsep produktivitas tenagakerja dalam artikel ini adalah tingkat kemampuan tenaga kerja dalam menghasilkan produk. Cara yang lazim digunakan adalah dengan membagi nilai tambah dengan jumlah tenaga bekerja yang terlibat dalam produksi tersebut (Pangestu, 1997 : 41). Sementara Suprihanto (1998 : 219), mengartikan bahwa produktivitas sebagai kemampuan seperangkat sumber-sumber ekonomi untuk menghasilkan sesuatu atau diartikan juga perbandingan antara pengorbanan (*input*) dengan penghasilan (*output*).

Dengan demikian produktivitas adalah suatu konsep yang menunjukkan adanya kaitan antara hasil kerja dengan satuan waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk. Seorang tenaga

kerja dikatakan produktif jika ia mampu menghasilkan keluaran (*output*) yang lebih banyak dari tenaga kerja lain untuk satuan waktu yang sama. Jadi bila seorang tenaga kerja mampu menghasilkan produk sesuai dengan standar yang telah ditentukan dalam satuan waktu yang lebih singkat, maka tingkat produktivitas tenaga kerja tersebut dikatakan lebih baik atau lebih tinggi.

Produktivitas tenaga kerja dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berhubungan dengan tenaga kerja itu sendiri maupun faktor lain seperti pendidikan, ketrampilan, disiplin, sikap dan etika kerja, motivasi, gizi, dan kesehatan, tingkat penghasilan, jaminan sosial, lingkungan dan iklim kerja, teknologi, sarana produksi, kepemimpinan dan kesempatan berprestasi (Ravianto, 1993). Sementara menurut Windiarsono, (1995:56) produktivitas sumber daya manusia dipengaruhi oleh kecakapan, motivasi dan kondisi lingkungan kerja meliputi teknologi, kebijakan dan prosedur organisasi, fasilitas kerja. Produktivitas berbanding lurus dengan faktor tersebut, sehingga jika satu faktor atau lebih menurun maka akan mengakibatkan produktivitas menurun.

## METODE PENELITIAN

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa (1) data primer, yaitu pengumpulan data dengan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada responden dalam bentuk daftar tertulis atau kuisioner, (2) data sekunder, yaitu dengan mengumpulkan data yang sudah ada di dinas-dinas yang terkait, serta (3) Library Research, yaitu suatu metode untuk memperoleh data dan teori-teori yang diperlukan dan berkenaan dengan bahan tulisan dengan cara studi kepustakaan melalui literature, jurnal, internet dan media informasi lainnya. Peralatan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model regresi linear berganda (*multiple linear regression*), (Irianto, 2005:47) adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Dimana:

Y = Produktivitas

X<sub>1</sub> = Faktor Keahlian

X<sub>2</sub> = Faktor Pendidikan

X<sub>3</sub> = Faktor Kemampuan

X<sub>4</sub> = Faktor Minat

X<sub>5</sub> = Faktor Umur

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

e = Error term

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Banda Aceh sebagai pusat perdagangan dan pemerintahan di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam merupakan tempat beraktivitasnya sejumlah industri kecil informal yang umumnya dikelola oleh pengusaha/masyarakat kecil baik dalam bentuk industri kecil hasil pertanian, industri logam, industri dasar maupun industri kecil kerajinan rumah tangga. Dari sekian banyak industri kecil kerajinan rumah tangga, industri kecil kue tradisional adalah salah satu usaha ekonomi rakyat yang hingga sekarang terus eksis di berbagai wilayah kecamatan dan desa di Kota Banda

Aceh. Walaupun tidak sebanyak industri kecil kerajinan meubel, namun keberadaan industri ini sangat berperan dalam menunjang pendapatan keluarga.

Industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh lebih bersifat home industri yang berkumpul dilingkungan desa yang didominasi oleh pengrajin wanita. Karena bersifat home industri, maka pada umumnya industri kecil ini melibatkan anggota keluarga atau tetangga dekat sebagai tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan produksi. Upah tenaga kerja tersebut akan di bayar oleh pengrajin setelah produk habis terjual.

Jumlah produksi yang dihasilkan oleh masing-masing pengrajin relatif berbeda sesuai dengan jumlah permintaan pasar, pesanan, skala usaha dan jumlah modal yang tersedia. Lebih jelas jumlah produksi pada industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh dapat dilihat pada Tabel 1.

Jumlah industri kecil kue tradisional yang terdata di Kota Banda Aceh adalah usaha yang menghasilkan jumlah produksi antara 110-150 unit/hari. Ada 10% dari jumlah usaha yang menghasilkan produksi > 150 unit/hari. Selebihnya 5% dan 35% adalah usaha yang menghasilkan jumlah produksi < 50 dan antara 50-100 unit/bulan.

**Tabel 1**  
Produksi Industri Kecil Kue Tradisional di Kota Banda Aceh tahun 2010

No	Jumlah Produksi	Frekuensi (n)	Persentase (%)
1	<50 Unit/Bulan	1	5,0
2	50-100 Unit/Bulan	7	35,0
3	110-150 Unit/Bulan	10	50,0
4	>150 Unit/Bulan	2	10,0
Jumlah		20	100,00

Sumber: Data primer (diolah), 2010

**Tabel 2**  
Modal Usaha Industri Kecil Kue Tradisional di Kota Banda Aceh Tahun 2010

No	Modal Usaha	Frekuensi (n)	Persentase (%)
1	< 2 Juta	3	15,0
2	2-3,9 Juta	12	60,0
3	4-5,9 Juta	5	25,0
Jumlah		20	100,00

Sumber: Data primer (diolah), 2010

Jumlah industri kecil kue tradisional yang terdata di Kota Banda Aceh adalah usaha yang memiliki modal kerja antara 2-3,9 juta rupiah. Ada 25,0% dari jumlah usaha yang memiliki modal antara 4-5,9 juta rupiah. Selebihnya 15,0% adalah usaha yang memiliki modal kurang dari 2 juta rupiah.

Tenaga kerja yang terlibat pada industri kecil kue tradisional pada umumnya adalah wanita yang telah memiliki bekal keterampilan secara individu dalam bekerja. Mereka berasal dari dalam keluarga maupun dari luar keluarga. Karena penerimaan tenaga kerja pada industri ini bersifat terbuka atau tanpa mensyaratkan kualifikasi pendidikan secara formal, maka siapa saja memiliki peluang bekerja asalkan memiliki keahlian. Dalam melakukan aktivitas produksi, masing-masing industri di Kota Banda Aceh melibatkan sejumlah tenaga kerja yang berbeda. Jumlah tenaga industri kecil kue tradisional dapat dilihat pada Tabel 3.

Sebesar 55,0% dari industri kecil kue tradisional yang terdata di Kota Banda Aceh adalah usaha yang mencurahkan tenaga kerja sebanyak 3-4 orang. Selebihnya 45%

adalah usaha yang mencurahkan tenaga kerja sebanyak 1-2 orang. Semakin besarnya ukuran usaha akan semakin banyak jumlah tenaga kerja yang dicurahkan.

Koefisien  $b_1 = 14.325$  menjelaskan setiap meningkatnya keahlian ( $X_1$ ) pengrajin sebesar 1 skor dapat meningkatkan produktivitas ( $Y$ ) pengrajin industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh sebesar 14.325 unit. Koefisien  $b_2 = 14.325$  menjelaskan setiap meningkatnya pendidikan ( $X_2$ ) sebesar 1 tahun dapat meningkatkan produktivitas ( $Y$ ) pengrajin industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh sebesar 14.325 unit. Koefisien  $b_3 = 3.924$  menjelaskan setiap meningkatnya kemampuan ( $X_3$ ) sebesar 1 skor dapat meningkatkan produktivitas ( $Y$ ) pengrajin industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh sebesar 3.924 unit. Koefisien  $b_4 = 3.369$  menjelaskan setiap meningkatnya minat ( $X_4$ ) sebesar 1 skor dapat meningkatkan produktivitas ( $Y$ ) pengrajin industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh sebesar 3.369 unit. Koefisien  $b_5 = -0.638$  menjelaskan setiap meningkatnya umur ( $X_5$ ) sebesar 1 tahun dapat menurunkan produktivitas ( $Y$ ) pengrajin industri kecil kue tradisional di

Tabel 3  
Tenaga Kerja Industri Kecil Kue Tradisional di Kota Banda Aceh Tahun 2010

No	Tenaga Kerja	Frekuensi (n)	Persentase (%)
1	1-2 Tenaga kerja	9	45,0
2	3-4 Tenaga kerja	11	55,0
	Jumlah	20	100,00

Sumber: Data primer (diolah), 2010

Tabel 4  
Hasil Analisis Model Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-12.635	37.184		-0.340	0.739
Keahlian	14.325	6.358	0.502	2.253	0.041
Pendidikan	1.242	3.957	0.067	0.314	0.758
Kemampuan	3.924	9.105	0.104	0.431	0.673
Minat	3.369	6.023	0.133	0.559	0.585
Umur	-0.638	0.510	-0.309	-1.251	0.231
R Square	0,583				

Sumber : Data Primer (diolah), 2010

Kota Banda Aceh sebesar 0,638 unit.

Koefisien determinasi  $R^2 = 0,583$  menjelaskan kenaikan produktivitas pengrajin industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh (Y) 58,30% variasi perubahan produktivitas disebabkan oleh faktor keahlian ( $X_1$ ), pendidikan ( $X_2$ ) kemampuan ( $X_3$ ) minat ( $X_4$ ) dan umur ( $X_5$ ), selebihnya 47,70% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya yang tidak dirumuskan dalam penelitian ini.

Pengaruh keahlian ( $X_1$ ) terhadap produktivitas pengrajin (Y) industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh signifikan karena  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  atau dengan nilai probabilitas 0,014 atau  $< 0,05$ . Pengaruh pendidikan ( $X_2$ ) terhadap produktivitas pengrajin (Y) industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh tidak signifikan karena  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  atau dengan nilai probabilitas 0,758 atau  $> 0,05$ . Pengaruh kemampuan ( $X_3$ ) terhadap produktivitas pengrajin (Y) industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh tidak signifikan karena  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  atau dengan nilai probabilitas 0,673 atau  $> 0,05$ . Pengaruh minat ( $X_4$ ) terhadap produktivitas pengrajin (Y) industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh tidak

signifikan karena  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  atau dengan nilai probabilitas 0,585 atau  $> 0,05$ . Pengaruh umur ( $X_5$ ) terhadap produktivitas pengrajin (Y) industri kecil kue tradisional di Kota Banda Aceh tidak signifikan karena  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  atau dengan nilai probabilitas 0,231 atau  $> 0,05$ .

## KESIMPULAN

Peningkatan produktivitas tenaga kerja pada industri kecil haruslah sejalan dengan peningkatan kemampuan dan minat tenaga kerja yang bersangkutan demikian pula dengan tingkat usia, walaupun secara statistik tidak signifikan akan tetapi secara teori keseluruhan variabel menunjukkan konsistensinya dengan teori yang mempengaruhi produktivitas. Perlu meningkatkan kompetensi pengrajin dengan program pelatihan karena industri masa depan, termasuk industri kecil, adalah industri-industri yang mempunyai daya saing tinggi yang tidak hanya didasarkan pada potensi wilayah dan besarnya penduduk serta ketersediaan sumber daya alam tetapi juga berdasarkan kemampuan dan daya kreasi dan profesionalisme sumber daya manusia.

**REFERENSI**

- Bank Indonesia, (2005). *Surat Edaran No.7/85/INTERN* tentang Pedoman Pelaksanaan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Gibson, Paul (1995). *Organizations: Behavior, Structure, Processes*. Texas: Business Publications, Inc.
- Levitan, San A, and Diana Werneke (1994). *Productivity, Problems, Prospects and Policies*, The John Hopkins University Press, Baltimore and London
- Lawlor Steers (1997). *Motivation and Work Behavior*. New York: Mc.Graw Hill.
- Pangestu, M. E. and Sato, Y, (ed.). (1997). *Waves of Change in Indonesia's Manufacturing Industry*. Tokyo: Institute of Developing Economics.
- Ravianto, Putra J., Rensius Nainggolan, dan PMurlita Witansa (1993). *Dasar-Dasar Produktivitas*, Karunika, Universitas Terbuka, Jakarta.
- Republik Indonesia, Departemen Perindustrian dan Perdagangan, (1989). *Undang-undang Republik Indonesia No. 9/1985 tentang Perindustrian*, Jakarta.
- Soeprihanto, John (2000). *Penilaian Kinerja dan Pengembangan Karyawan*. BPFE, UGM.
- Saleh, Irvan (1993). *Industri Kecil*, LP3ES
- Werther, William B, Jr. and Keith Davis (1996). *Human Resourch and Personal Management*, 4<sup>th</sup>, New York, McGraw-Hill.
- Windiartono, D.A. (1995). *Produktivitas: Seri Manajemen Sumber Daya Manusia*, AlexMedia Komputindo, Jakarta.





## PETUNJUK PENULISAN JURNAL EMABIS FAKULTAS EKONOMI UNIMAL

1. Naskah dapat ditulis dalam Bahasa Indonesia atau Bahasa Inggris dan harus merupakan tulisan asli dari hasil penelitian, telaah pustaka, laboratorium, pengalaman lapangan atau gagasan yang belum dan tidak akan dipublikasikan dalam media cetak lain.
  2. Tulisan yang dimuat dalam Majalah Ilmiah E-Mabis berasal dari bidang Ilmu-ilmu Ekonomi Manajemen dan Bisnis.
  3. Naskah diketik dengan perangkat lunak pengolahan kata Microsoft Word yang dicetak pada satu permukaan (tidak dibolak-balik) kertas berukuran A-4 putih 80 gram /m<sup>2</sup>, dengan jarak 1,5 spasi (kecuali abstrak), dengan tata letak portraif, serta jarak margin kiri dan atas 4 cm, kanan dan bawah 3 cm. Panjang naskah 15-20 halaman, termasuk halaman dan tabel.
  4. Naskah yang termasuk katagori penelitian, disusun dengan urutan sebagai berikut:
    - a. **Judul:** diusahakan singkat dan mencerminkan isi penelitian/karya ilmiah, ditulis dalam Bahasa Indonesia dan Inggris.
    - b. **Nama Penulis:** ditulis dibawah judul, tanpa gelar kesarjanaan. Jika penulis lebih dari satu orang hendaknya diurutkan dan diberi angka Arab di akhir nama masing-masing penulis. Angka-angka Arab tersebut diberi keterangan sebagai catatan kaki pada halaman pertama, lengkap dengan alamat lembaga penulis
    - c. **Abstrak:** ditulis dalam bahasa Indonesia dan Inggris, diketik satu spasi dan maksimum 150 kata. Dibawah abstrak dicantumkan kata kunci (key-words) antara 3-5 frasa (phrase)
    - d. **Pendahuluan:** (tanpa subjudul, berisi : Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian dan Tinjauan Pustaka)
    - e. **Metode Penelitian** (alat/bahan, cara penelitian, teknik pengambilan data dan teknik analisis)
    - f. **Hasil dan Pembahasan:** menguraikan hasil yang diperoleh, disertai pembahasan baik dalam bentuk tabel, grafik dan gambar
    - g. **Kesimpulan dan Saran**
    - h. **Referensi** (daftar pustaka)
    - i. **Biodata Penulis** (daftar riwayat hidup/curriculum vitae)
  5. Naskah yang termasuk katagori non penelitian/konseptual, disusun dengan urutan sebagai berikut
    - a. **Judul** (sama dengan poin 4.a)
    - b. **Nama Penulis** (sama dengan poin 4.b)
    - c. **Abstrak** (sama dengan poin 4.c)
    - d. **Pendahuluan** (berisi: Latar Belakang, Perumusan Masalah, Sedikit Tinjauan Pustaka. Tidak dipecah menjadi anak sub judul, tetapi dalam bentuk alinea saja)
    - e. **Pembahasan** (Isi Informasi/pemikiran ilmiah penulis)
    - f. **Kesimpulan dan Saran** (saran tidak merupakan keharusan)
    - g. **Referensi** (daftar pustaka)
    - h. **Biodata Penulis** (daftar riwayat hidup/curriculum vitae)
  6. Naskah tidak diperkenankan memakai lampiran
  7. Daftar pustaka yang ditampilkan hanya yang benar-benar diacu/dikutip saja: penulisan daftar pustaka disusun menurut abjad nama pengarang secara kronologis:
    - a. Untuk buku: nama pokok dan inisial pengarang, tahun terbit. Judul Buku jilid, edisi. tempat/kota penerbit : nama penerbit
    - b. Untuk karangan/artikel dalam pertemuan ilmiah atau seminar nama pokok dan inisial pengarang, tahun "Judul Karangan". Singkatan nama pertemuan (penyelenggara). Waktu;tempat/kota pertemuan.
    - c. Untuk karangan/artikel dalam majalah atau jurnal: nama pokok dan inisial pengarang, tahun. Judul karangang : nama majalah atau jurnal. Jilid (nomor) halaman permulaan dan akhir.
    - d. Untuk tulisan dari internet : nama pokok dan inisial pengarang, tahun. Judul tulisan. Nama jurnal atau majalah/sumberlainnya. (online), vol.,no., (alamat sumber rujukan dan tanggal diakses)
  8. Naskah yang dikirim ke redaksi rangkap 2 (asli dan foto copynya) dan disertakan disketnya selambat-lambatnya 3(tiga) minggu sebelum penerbitan
  9. Dewan redaksi dapat mengubah dan mengoreksi bahasa dan istilah, tanpa merubah isi dan maknanya dengan atau tanpa memberitahukan penulis.
  10. Dewan redaksi dapat menolak naskah yang dianggap tidak memenuhi persyaratan.
- Alamat Redaksi :**  
Fakultas Ekonomi Univesitas Malikussaleh.  
Kampus Bukit Indah  
P.O.Box 141 Lhokseumawe.  
Tlp. (0645), 40210 Fax. (0645) 44450.  
Email: emabis@fe-unimal.org  
Website: fe-unimal.org

