

BUKU PROSIDING

SEMINAR NASIONAL ILMU TERAPAN (SNITER) TAHUN 2020

ISSN : 2597-7067



UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA

Alamat : Jl Sutorejo Prima Utara II/1, Kota Surabaya, 60113

Telepon : 031-5922403

Fax : 031-5925790

E-mail : sniter@widyakartika.ac.id

Laman : sniter.widyakartika.ac.id, www.widyakartika.ac.id

Co Host:





4th
Sniter
29 AGT
2020

Call for Papers!

Seminar Nasional Ilmu Terapan

POST COVID-19 ENTERPRISE



**Business, Engineering, Education Changes,
And Opportunities**

Keynote Speaker :



Associate Head & Associate Professor
Delhi Technological University

Dr. Ruchika Malhotra



Professor of the Faculty of Business & Technology Management
Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Prof. Dr. Ir. Udisubakti Ciptomulyono, M.Eng.Sc



CEO PT. Prakarsa
Dean of the Faculty of Economics
Widya Kartika University

Arief Budiman, B.S., M.M.

Link Pendaftaran :

bit.ly/PENDAFTARAN_SNITER2020



Informasi Pendaftaran
Sisil: 0878.5444.7331

@infouwika

✉ sniter@widyakartika.ac.id | sniter.widyakartika.ac.id

Pengumpulan Full Paper

Early Bird (Notif 3 Agt 2020)
Pengumpulan hingga 27 Juli 2020

Regular (Notif 15 Agt 2020)
Pengumpulan hingga 8 Agustus 2020

Keterangan		Pemakalah	Peserta
Mahasiswa UWIKA		75.000	
Mahasiswa	Early Bird	150.000	75.000
	Regular	200.000	100.000
Umum	Early Bird	200.000	100.000
	Regular	250.000	150.000
Prosiding		100.000	

Transfer BCA : 7880922992 an Universitas Widya Kartika
Wajib memberi kode nominal angka 2. Contoh : Rp 150.002,-
Keterangan transfer : Sniter>Nama_NRP / Sniter>Nama (umum)



TIM REVIEWER DAN EDITOR

REVIEWER

1. Yulius Hari, S.Kom, MBA., M. Kom.
2. F. Priyo Suprobo, S.T., M.T.
3. Budi Hermawan, SE., MTCSOL.
4. Prof Dr.Drs. Ec. Herman Budi Sasono, M.M
5. Leonardus Setia Budi Wibowo, S.T., M.T. Ph.D
6. Dr. Erna Ferrinadewi Kusnarsiyah, S.E., M.M.
7. Drs. Darmanto, Msc.
8. Dr. Eka Fadilah, S.S, M.Pd

EDITOR

1. Yoga Alif Kumia Utama S.ST., M.T.
2. Indra Budi Trisno, S.T., M.Kom.
3. Martinus Rukismono, S.E., M.M.
4. Risma Andarini, S.T., M.T.

KATA PENGANTAR

Pertama-tama kami memanjatkan puji syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, rahmat dan hidayahnya, Seminar Nasional Ilmu Terapan (SNITER) yang diselenggarakan di Universitas Widya Kartika Surabaya pada tanggal 29 Agustus 2020 dapat diselenggarakan dengan baik. Seminar nasional yang mengusung tema “Post COVID-19 ENTERPRISE Business, Engineering, Education Changes and Opportunities” merupakan salah satu wujud komitmen dan kepedulian Universitas Widya Kartika dalam mendukung penerapan riset di Indonesia di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi terutama saat fase pandemi COVID-19 yang menyerang Indonesia saat ini.

Dari seminar ini diharapkan dapat menjadi pembelajaran penting bagi para pendidik seperti guru dan dosen atau para peneliti untuk meningkatkan riset-riset di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi untuk dapat membantu masyarakat di saat masa pandemi ini. Kegiatan seminar nasional ini dapat terlaksana karena bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini ucapan terimakasih disampaikan kepada:

1. Rektor Universitas Widya Kartika, F. Priyo Suprobo, S.T., M.T.
2. Seluruh Dekan Fakultas Universitas Widya Kartika.
3. Seluruh panitia Seminar Nasional Ilmu Terapan (SNITER) 2020.
4. Tim reviewer dan tim editor yang telah bekerja keras dalam menyeleksi makalah yang masuk dan membuat prosiding.
5. Peserta dan pemakalah yang berpartisipasi seminar ini.
6. Seluruh pihak sponsor yang ikut menyukseskan kegiatan seminar nasional ini.
7. Pihak-pihak lain yang membantu acara ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata, semoga kegiatan Seminar Nasional ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan memberi manfaat bagi kemajuan riset ilmu pengetahuan dan teknologi di Indonesia.

Surabaya, Agustus 2020

Ketua Panitia

Dr. Ir. Tamaji, MT.

PENDAHULUAN

Seperti yang telah diketahui bahwa pada awal tahun 2020, COVID-19 menjadi pandemi di seluruh dunia. Pada tanggal 31 Desember 2019, Badan Kesehatan Dunia atau World Health Organization (WHO) menyebutkan bahwa adanya kasus pneumonia dengan etiologi yang tidak jelas di Wuhan Provinsi Hubei, China. Kasus ini akhirnya berkembang terus membuat para peneliti menemukan bahwa penyebab kluster pneumonia ini adalah novel coronavirus. Penyakit ini terus berkembang sehingga terjadi laporan kematian besar-besaran. Oleh karena itu akhirnya WHO menetapkan COVID-19 sebagai Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Yang Meresahkan Dunia (KKMMD)/Public Health Emergency of International Concern (PHEIC). Kemudian pada tanggal 12 Februari 2020, WHO secara resmi menetapkan penyakit coronavirus pada manusia ini dengan sebutan Coronavirus Disease (COVID-19).

Sebagai bagian dari upaya kesiapsiagaan dalam menghadapi hal tersebut maka penting bagi Indonesia untuk menyusun pedoman kesiapsiagaan dalam menghadapi COVID-19. Pedoman ini sangat didasarkan pada penelitian atau research yang dilakukan oleh peneliti, dosen atau guru. Oleh karena itu, riset merupakan salah satu pendukung hal tersebut. Berdasarkan latar belakang tersebut, Universitas Widya Kartika merespon tujuan tersebut sehingga menyelenggarakan Seminar Nasional Ilmu Terapan (SNITER) yang ke-4 pada tanggal 24 Agustus 2020. Hal ini sebagai wujud kepedulian dan komitmen Universitas Widya Kartika dalam mendukung peran pemerintah dalam riset-riset yang membantu masyarakat di tengah pandemi COVID-19 ini. Selain itu, diharapkan seminar ini akan meningkatkan kualitas penelitian dan pendidikan di Indonesia.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
EDITOR DAN REVIEWER.....	3
KATA PENGANTAR	5
PENDAHULUAN	7
DAFTAR ISI.....	9
DAFTAR MAKALAH KELOMPOK A	11
DAFTAR MAKALAH KELOMPOK B	13
DAFTAR MAKALAH KELOMPOK C	15

DAFTAR MAKALAH KELOMPOK A
BIDANG ILMU BAHASA

NO.	MAKALAH & PENULIS	HAL.
1	MASKULINITAS TOKSIK DALAM FILM FIGHT CLUB OLEH DAVID FINCHER <i>Richardo Pranata Salim, Yohanes Kurniawan Winardi</i>	A-1-1
2	ANALISA BUDAYA SESERAHAN PERTUNANGAN MASYARAKAT FUZHOU DI TIONGKOK DENGAN MASYARAKAT TIONGHOA KETURUNAN FUZHOU DI SURABAYA, INDONESIA <i>Jesslyn Regina Margono</i>	A-2-1
3	POWER RELATION BETWEEN TECHNOLOGY AND INDIVIDUALS IN BLACK MIRROR <i>Maydewi Maghfiroh Rosananda, Ika Destina Puspita</i>	A-3-1
4	THE HARASSMENT AND DEFENSE MECHANISMS IN SOLOMON NORTHUP'S "12 YEARS A SLAVE" MEMOIR <i>Vincentius Ricardo, Ika Destina Puspita</i>	A-4-1
5	LANGUAGE FUNCTION USED BY THE MAIN CHARACTER IN "JOKER" MOVIE <i>Alvin Friarly, Endar Rachmawaty Linuwih</i>	A-5-1
6	ANALISIS KESALAHAN PENGGUNAAN KATA“经过” DAN “通过” DALAM KALIMAT PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA MANDARIN SURABAYA <i>Meliza Anggreyani Gunawan, Maria Apriana, Budi Hermawan</i>	A-6-1
7	ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA MANDARIN UNIVERSITAS “X” UNTUK MENJADI GURU BAHASA MANDARIN DI INSTITUSI PENDIDIKAN FORMAL <i>Wina Moelyani Santoso</i>	A-7-1
8	WOMEN'S IMAGE REPRESENTED ON DOLCE & GABBANA ADVERTISEMENT <i>Chendy Cynthia Sari, Eka Fadilah</i>	A-8-1
9	EFEKTIVITAS PEMBELAJARAN DENGAN MENGGUNAKAN MEDIA VIDEO CONFERENCE <i>Nattaya Emerald Ekawardhana</i>	A-9-1
10	ANALISIS KESALAHAN PENGGUNAAN KOSAKATA “突然” DAN “忽然” DALAM KALIMAT TERHADAP MAHASISWA PRODI BAHASA MANDARIN DI SURABAYA <i>Zuleika Masyita Pradinata, Budi Hermawan</i>	A-10-1
11	ANALISA KESALAHAN BERBAHASA DALAM PENGGUNAAN KATA KETERANGAN “就要” DAN “快要” PADA MAHASISWA BAHASA MANDARIN DI SURABAYA <i>Nela Rosalina</i>	A-11-1
12	PENELITIAN KETERTARIKAN MAHASISWA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA TERHADAP PEMBELAJARAN BAHASA MANDARIN <i>Teresa Angelia Poerwanto</i>	A-12-1

13	ANALISIS KESALAHAN PENGGUNAAN KATA “幸亏” “xìngkuī” DAN “多亏” “duōkuī” PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI BAHASA MANDARIN SEMESTER VIII UNIVERSITAS DI SURABAYA <i>Mefellyn Aprilia</i>	A-13-1
14	PENELITIAN TINGKAT PEMAHAMAN MASYARAKAT KETURUNAN TIONGHOA DI SURABAYA PUSAT TERHADAP HUBUNGAN FUNGSI DAN MAKNA MAKANAN TRADISIONAL DALAM PERAYAAN HARI RAYA IMLEK <i>Luciana Dewi</i>	A-14-1
15	ANALISA KESALAHAN POLA KALIMAT “被” PADA MAHASISWA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA DAN UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA <i>Laurensius Marcel</i>	A-15-1
16	ANALISIS TINGKAT KETERTARIKAN PENGGUNAAN E-LEARNING TERHADAP PROSES PEMBELAJARAN MAHASISWA PRODI BAHASA MANDARIN UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA <i>Tiffany Samantha Dermawan</i>	A-16-1
17	SPEECH FUNCTION USED BY DONALD TRUMPS IN HIS SPEECHES ABOUT CORONAVIRUS <i>Daniel Aaron Tambajong, Yulius Kurniawan</i>	A-17-1

DAFTAR MAKALAH KELOMPOK B
BIDANG ILMU EKONOMI

NO.	MAKALAH & PENULIS	HAL.
1	PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SERTA DAMPAKNYA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN KAMPOENG ROTI DI SURABAYA <i>Novita Iriani Belinan Lamanuk, Erna Ferrinadewi</i>	B-18-1
2	ANALISIS VERTIKAL DAN HORIZONTAL SEBAGAI SALAH SATU DASAR PENGUKURAN KINERJA KEUANGAN PADA PT. X DI SURABAYA <i>Thomas Khrisna Sidharta</i>	B-19-1
3	ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN TIKET INTERNASIONAL DI ANTAVAYA GALAXY MALL SURABAYA <i>Edwin Hadiwidjaya</i>	B-20-1
4	STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH BARBERSHOP DI SURABAYA TIMUR <i>Billy Hambarto</i>	B-21-1
5	ANALISA PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PT. ANUGERAH PRIMA ENERGI. <i>Muhammad Ridho Zinedine Daulay</i>	B-22-1
6	PENGARUH CITRA MEREK TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN YANG DIMEDIASI OLEH KEPUASAN PELANGGAN KOSMETIK WARDAH DI KECAMATAN KENJERAN SURABAYA <i>Dian Nur Ulfah, Martinus Rukismono, Erwin Rediono Tan</i>	B-23-1
7	STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMBELI PRODUK LIPSTIK PURBASARI SEBAGAI KOSMETIK HALAL DI SURABAYA <i>Marchieni Dwi Triana Esti, Martinus Rukismono</i>	B-24-1
8	PENGARUH LIKUIDITAS, PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN UKURAN DEWAN KOMISARIS TERHADAP PENGUNGKAPAN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI (PERIODE 2016-2018) <i>Ronny Prasetio, Melvie Paramitha</i>	B-25-1
9	STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBELI KAMPAS REM MOTOR MEREK KGW DI SURABAYA <i>I Made Dharmayasa</i>	B-26-1
10	AKUNTABILITAS PENGELOLAAN KEUANGAN DESA (STUDI KASUS DESA SINAKA KECAMATAN PAGAI SELATAN KABUPATEN KEPULAUAN MENTAWAI) <i>Oktamia Astuti, Suklimah Ratih</i>	B-27-1
11	FAKTOR-FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KABEL JEMBO DI SURABAYA <i>Eddo Kangtoro</i>	B-28-1

12	STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH KERTAS THERMAL MERK THERMAROLL DIBANDINGKAN TELSTRUKFAX DI SURABAYA <i>Andreanto</i>	B-29-1
13	EVALUASI STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN TAHU “LTT” DI KEDIRI <i>Antonius Kurniawan Supranoto</i>	B-30-1
14	STUDI TREN MODE DALAM SERAGAM KERJA WANITA DI SURABAYA (STUDI KASUS DESAIN PRODUK PADA KONSUMEN TOKO HOUSE OF BLAZER SURABAYA) <i>Leonard Christianto</i>	B-31-1
15	STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH JASA PERCETAKAN PRIMA PRINT DI SURABAYA <i>Sandy</i>	B-32-1
16	ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. BERLIAN ABADI TAHUN 2018 <i>Yulia Santa Pratiwi, Yulia Setyarini.</i>	B-33-1
17	STUDI PERBANDINGAN PERSEPSI KUALITAS LAYANAN ONLINE PENGGUNA OVO DAN GO-PAY DI SURABAYA TIMUR <i>Melissa Florensia, Erwin Rediono Tan</i>	B-34-1
18	PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGGUNAAN I.SAKU DI INDOMARET (STUDI KASUS DI SURABAYA) <i>Daniel Nikko Wijaya</i>	B-35-1
19	PROSEDUR PENGELOLAAN ALOKASI DANA DESA (STUDI KASUS DESA MONGAN POULA KECAMATAN SIBERUT UTARA KABUPATEN KEPULAUAN MENTAWAI) <i>Robertus, Eva Johana</i>	B-36-1
20	PENERAPAN AKUNTANSI PERTANGGUNGJAWABAN UNTUK PENGENDALIAN BIAYA OPERASIONAL PADA PT. BALI TIGA UTAMA <i>Eri Nanda, Suklimah Ratih</i>	B-37-1
21	STUDI PERILAKU KONSUMTIF MASYARAKAT SUMENEP MADURA MELALUI ONLINE SHOP <i>Hanny Santoso</i>	B-38-1
22	PENGARUH E-SERVICE QUALITY DAN CUSTOMER SATISFACTION TERHADAP CUSTOMER LOYALTY PADA TOKO ONLINE BUKALAPAK <i>Virginia Claudia</i>	B-39-1
23	STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMIHH TABUNGAN BERJANGKA PADA BANK PRIMA MASTER SURABAYA <i>Marchienli Dwi Triana Dewi Santoso</i>	B-40-1
24	DETERMINAN DALAM AUDIT REPORT LAG <i>Christian Aristo Candra, Adriana Marini Purwanto, Lindrawati</i>	B-41-1

DAFTAR MAKALAH KELOMPOK C
BIDANG ILMU TEKNOLOGI

NO.	MAKALAH & PENULIS	HAL.
1	APLIKASI PENGENALAN BUDAYA PROVINSI BAGIAN WITA DI INDONESIA BERBASIS ANDROID <i>Sari Noorlima Yanti, Endah Budiayati</i>	C-42-1
2	APLIKASI PENGENALAN DASAR HURUF HIRAGANA DAN KATAKANA MENGGUNAKAN ANDROID SMARTPHONE <i>Endah Budiayati, Erni Rihyanti</i>	C-43-1
3	ANALISIS TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL PADA PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI DI PERUSAHAAN AGENSI PROPERTI <i>Hendra Dinata</i>	C-44-1
4	SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN UNTUK MENENTUKAN PELANGGAN TERBAIK PADA TOKO FANNY COSMETIC MENGGUNAKAN METODE WEIGTED PRODUK <i>M. Afan Agustian, Siti Mujilawati</i>	C-45-1
5	STUDI PENGARUH VARIASI TIPE PENGAKU DIAGONAL PADA STRUKTUR BANGUNAN BAJA BERTINGKAT TERHADAP PERPINDAHAN LATERAL <i>Clement Kristianto Halim, Leonardus Setia Budi Wibowo, Muhammad Shofwan Donny Cahyono, Norman Ray.</i>	C-46-1
6	SISTEM KENDALI MOBILE ROBOT MENGGUNAKAN GESTUR TANGAN BERBASIS WIRELESS <i>Eddy Lybrech Talakua, Yoga Alif Kurnia Utama, Arif Makruf</i>	C-47-1
7	PERENCANAAN DAN PERANCANGAN WATER PARK INDOOR DENGAN TEMA MODERN NATURAL DI KOTA SURABAYA <i>Desy Natalia Halim1, Ririn Dina Mutfianti2, Hana Rosilawati</i>	C-48-1
8	OPTIMASI KONTROL PID UNTUK KENDALI KECEPATAN MOTOR DC MENGGUNAKAN METODE METAHEURISTIK <i>Indra Andriyanto1, Eddy Lybrech Talakua2, Yoga Alif Kurnia Utama</i>	C-49-1
9	ANALYSIS PUSHOVER PADA BANGUNAN BERTINGKAT BETON BERTULANG 7 LANTAI MENGGUNAKAN METODE FEMA-356 <i>Dermawan Zebua, Leonardus Setia Budi Wibowo, M. Shofwan Donny Cahyono, Norman Ray</i>	C-50-1
10	DESAIN DAN PEMBUATAN ALAT PENDETEKSI KETINGGIAN AIR SUNGAI BERBASIS ARDUINO UNO <i>Henni Simanjuntak, Tamaji</i>	C-51-1
11	SISTEM KEMUDI KAPAL BERBASIS WIRELESS MENGGUNAKAN REMOT KONTROL <i>Harsiawan Febrianto, Tamaji, Yoga Alif Kurnia Utama</i>	C-52-1
12	ANALISIS PENGGUNAAN POWER SYSTEM STABILIZER (PSS) DENGAN MENGGUNAKAN KONTROL PID UNTUK MENINGKATKAN KESTABILAN TENAGA LISTRIK <i>Joni Salolosit1, Tamaji</i>	C-53-1
13	PERENCANAAN DAN PERANCANGAN PUSAT KOMUNITAS BELAJAR DAN TAMAN BERMAIN EDUKATIF ANAK	C-54-1

	BERKEBUTUHAN KHUSUS DI SURABAYA <i>Samuel Yuhan Mulyohardjo, F. Priyo Suprobo, Hana Rosilawati</i>	
14	SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENILAIAN KINERJA KARYAWAN PADA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA <i>Gary</i>	C-55-1
15	RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT DI UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA <i>Bimantara Majid, Yulius Hari, Robby Kurniawan Budhi</i>	C-56-1
16	RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI AUDIT MUTU INTERNAL PADA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA <i>Danny Satia, Robby Kurniawan Budhi, Yonatan Widianto</i>	C-57-1
17	RANCANG BANGUN SISTEM KONTROLING DAN MONITORING KARTU STOK PADA DEPO AIR ISI ULANG BERBASIS INTERNET OF THINGS <i>Vernando Junio Kurniawan, Robby Kurniawan Budhi, Agus Prayitno</i>	C-58-1
18	PERENCANAAN DAN PERANCANGAN ISLAMIC CENTER BERDASAR PADA ARSITEKTUR TROPIS DI KABUPATEN GRESIK <i>Luthfiyyatul Muqsithoh, Ary Dwi Jatmiko, Risma Andarini</i>	C-59-1
19	PERENCANAAN DAN PERANCANGAN KOMPLEKS RESORT AIR TERJUN SELENDANG BIDADARI DI KABUPATEN BOJONEGORO DENGAN PENDEKATAN ARSITEKTUR BIOMIMETIK <i>Villa Navida Devi, Ririn Dina Mutfianti, Risma Andarini</i>	C-60-1
20	PERENCANAAN ULANG RUAS JALAN RAYA RUTENG DENGAN MENGGUNAKAN PERKERASAN KAKU RIGID PAVEMENT KABUPATEN MANGGARAI, NTT <i>Claudius L . B Caling, Muhammad Shofwan Donny Cahyono</i>	C-61-1
21	DESAIN DAN PEMBUATAN SISTEM PEMBACAAN GESTURE TANGAN BERBASIS MIKROKONTROLER <i>Vincent Antoni Putra</i>	C-62-1

MASKULINITAS TOKSIK DALAM FILM FIGHT CLUB OLEH DAVID FINCHER

Richardo Pranata Salim^{1*}, Yohanes Kurniawan Winardi²

^{1,2} Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Penelitian ini memiliki fungsi untuk menjelaskan karakteristik maskulinitas toksik yang berasalkan dari karakteristik maskulinitas yang disalahgunakan dan disalahartikan. Obyek penelitian berasal dari film yang berjudul Fight Club yang disutradarai oleh David Fincher. Akan ada dua sumber data yang diambil dari objek penelitian, yaitu dari percakapan antar tokoh dan ekspresi tokoh utama yang menunjukkan maskulinitas yang toksik. Untuk penelitian ini, penulis akan menggunakan metode kualitatif dalam mengumpulkan data dan memilahnya menjadi beberapa bagian. Pendekatan yang akan dipakai oleh penulis akan didasari dari psikoanalisis oleh Sigmund Freud. Pendekatan ini digunakan akan penulis bisa mengerti konflik yang terjadi antara karakter utama kepada dirinya sendiri dan karakter lainnya. Penulis akan menggunakan teori – teori yang mendukung seperti karakterisasi, maskulinitas, teori konflik, teori toksik maskulinitas dan beberapa referensi dari jurnal ilmiah terkait. Hasil akhir dari penelitian ini adalah konstruksi karakter yang jelas tentang toksik maskulinitas. Sebuah konsep pikiran dan pengertian sangat diperlukan untuk mengetahui mana sifat maskulinitas yang toksik dan mana yang tidak.

Kata kunci : Fight Club, David Fincher, Maskulinitas, Maskulinitas Toksik.

Abstract

This research purpose is to explain the characteristic of toxic masculinity that portrayed within masculinity characteristic that is misused and misinterpreted by people. The object of the study is coming from the movie Fight Club by David Fincher. There are two sources of data that the writer used from the object of the study which are; the utterance of the main character and the emotional expression that the main character showed inside the movie. In this research, the writer used qualitative approach in collecting the data needed from the object of the study. The writer is using psychoanalytic approach as his point of view to analyze the object of the study, the aim is to make the writer able to understand easier in learning the conflict between the main character with himself and with other characters. The writer also used several theories such as; character and characterization, masculinity, conflict, toxic masculinity, and previous study related. The result from this research is a deconstruction of toxic masculinity characteristic that coming from masculinity characteristic. A proper mindset and understanding are needed in knowing which masculinity is considered to be toxic and which are not.

Keywords : Fight Club, David Fincher, Masculinity, Toxic Masculinity.

1. PENDAHULUAN

Maskulinitas merupakan sebuah karakter yang banyak pria inginkan. Tetapi pada kenyataannya, maskulinitas bukan sesuatu yang kita miliki saat kita lahir melainkan sebuah karakter atau konsep yang terbentuk secara budaya dan sosial di masyarakat (Pleck, 1993). Dalam sudut pandang umum, maskulinitas adalah ciri – ciri karakter yang melekat pada kepemimpinan dan memegang

peranan tertinggi dalam strata sosial. Hal ini ditunjukkan dari dominasi kaum pria sebagai kelompok yang memiliki karakter maskulinitas terhadap kelompok perempuan atau kelompok lain yang memiliki pengaruh lebih sedikit dari pria yang dianggap sebagai seseorang yang memiliki karakter maskulin (Connel, 1995).

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa maskulinitas merupakan karakter dan konsep yang terbentuk di

^{*}Penulis Korespondensi

masyarakat tertentu, maka dalam prakteknya konsep maskulinitas mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Di abad pertengahan, seseorang yang maskulin lekat dengan perilakunya yang menghormati wanita dan pemeluk agama yang kuat (Richards Jeffrey, 1999). Di zaman modern, maskulinitas lebih lekat kepada kekuatan ekonomi yang dimiliki orang tersebut, seseorang yang menjadi tulang punggung keluarga dan berkontribusi dalam ekonomi keluarganya dianggap maskulin pada zaman tersebut (Gould. R, 1974).

Di zaman sekarang, maskulinitas menjadi sebuah karakter yang banyak orang inginkan. Tetapi, orang – orang pada umumnya tidak mengetahui bahwa di balik sifat maskulin terdapat maskulinitas yang toksik. Hal ini bisa terjadi karena kesalahpahaman tentang pengaplikasian sifat maskulin yang banyak orang lakukan. Menurut Peter, (2006) maskulinitas toksik memiliki praktek yang sama dengan karakter maskulinitas biasanya, tetapi perbedaannya terhadap dua karakter tersebut berada di prakteknya ke masyarakat. Maskulinitas selalu identik dengan karakter yang tegas, dominan, dan identitas seorang pemimpin, tetapi jika karakter tersebut dipraktekkan dengan cara yang toksik, hal ini akan merugikan banyak orang disekitarnya termasuk dirinya sendiri.

Sedikitnya pengertian maskulinitas yang seharusnya, Sculos dan Bryant W, (2017) mengutarakan bahwa toksik maskulinitas merupakan produk dari dominasi maskulinitas yang terlalu dipaksakan. Konsep maskulinitas toksik bisa membawa pengaruh yang buruk dalam waktu jangka yang panjang maupun pendek. Ciri – ciri maskulinitas toksik bisa dilihat dari beberapa macam sifat, *Kupers*, (2005) memberi beberapa contoh yang bisa menjadi penjelasan sifat – sifat biasanya yang maskulinitas toksik biasa tunjukkan terhadap orang sekitarnya. Dalam teorinya, maskulinitas toksik dapat ditemukan didominasi pria yang berlebihan seperti kepemimpinan yang disertai

dengan intimidasi dan kekerasan, hiper-maskulinitas yang dipaksakan terhadap orang – orang di sekitarnya. Hal ini bisa dilihat bagaimana orang terlalu membanggakan sebuah maskulinitas yang dimiliki olehnya, meremehkan nilai – nilai yang feminim seperti kehangatan dan ekspresi emosi (kecuali kemarahan). Pengaruh maskulinitas yang toksik juga bisa disebabkan oleh orang yang memaksakan untuk memiliki karakter maskulinitas yang bisa diterima oleh masyarakat luas.

Di masyarakat yang konservatif seperti Indonesia masih memegang teguh sistem patriarki dalam keluarga, membuat rentan terjadinya kekerasan dalam rumah tangga. Banyak dari kepala rumah tangga menggunakan kekerasan untuk menegakkan otoritas mereka. Hal ini tentu membawa banyak kerugian bagi sang istri dan anak dari pria tersebut karena kekerasan merupakan tindakan yang bisa meninggalkan luka batin yang mendalam khususnya bagi anaknya. Hal ini tentu menuai banyak kecaman dari banyak pihak, akan tetapi masih ada beberapa orang beranggapan bahwa hal itu lumrah karena kekuasaan tertinggi berada di tangan suami atau ayah dan jika menggunakan kekerasan untuk menegakkan dominasi atas keluarganya.

Dalam riset ini penulis menggunakan film sebagai objek penelitiannya, hal ini didorong oleh banyaknya hal yang bisa ditelusuri oleh penulis di dalam objek tersebut. Menurut James H & Hoeper, Jeffrey D, (1981) literatur merupakan produk imajinasi dari manusia. Objek imajinasi ini bisa dalam bentuk novel, puisi, drama, dan produk populer literature seperti film. Maka dari penjelasan tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa film yang merupakan produk populer dan dikenal luas oleh masyarakat memiliki nilai lebih tersendiri yang bisa digunakan untuk membuat riset ini mendapat perhatian dari banyak kalangan.

Film *Fight Club* sendiri menceritakan tentang Jack yang merupakan tokoh utama dalam film tersebut memiliki gangguan insomnia yang tidak dapat disembuhkan, hingga suatu saat dia pergi ke salah satu grup sosial oleh rekomendasi dokternya. Jack yang merupakan seorang eksekutif muda tidak memiliki pilihan lain selain melihat kelompok sosial tersebut. Ketika Jack datang ke kelompok sosial tersebut, dia menemukan ketenangan yang dia cari dan bisa tidur lagi seperti biasanya. Akan tetapi, di tengah jalannya dia bertemu dengan Marla dan mengganggu ketenangan yang dia dapat dari semua kelompok sosial yang sering dia datangi. Hal ini menuntun Jack untuk bertemu dengan Tyler dalam perjalanan bisnisnya. Pertemuannya dengan Tyler kemudian mengubah segalanya yang Jack miliki, hingga akhirnya dia menyadari bahwa Tyler merupakan imajinasi yang diciptakan oleh Jack sendiri.

Di dalam penelitian ini, penulis menemukan rumusan masalah yang dia lihat dalam fenomena yang terjadi. Rumusan masalah yang akan disorot oleh penulis adalah menemukan ciri – ciri karakter maskulinitas toksik yang terdapat dalam ucapan tokoh utama dan bahasa tubuh yang ditunjukkan oleh karakter utama. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menelaah dan menunjukkan satu persatu secara rinci seperti apa karakteristik maskulinitas toksik yang tersembunyi dalam karakter maskulin.

2. METODE PENELITIAN

Penulis menggunakan pendekatan psikoanalisis yang dikemukakan oleh Sigmund Freud. Di dalam teori Freud, (1999) mengemukakan bahwa pada dasarnya manusia memiliki tiga kesadaran yaitu ; *ego*, *super-ego*, dan *id*. Pendekatan ini memiliki peran bagi penulis untuk melihat konflik yang terjadi dalam pikiran pemain utama dengan dirinya sendiri dan karakter yang lainnya. Di dalam

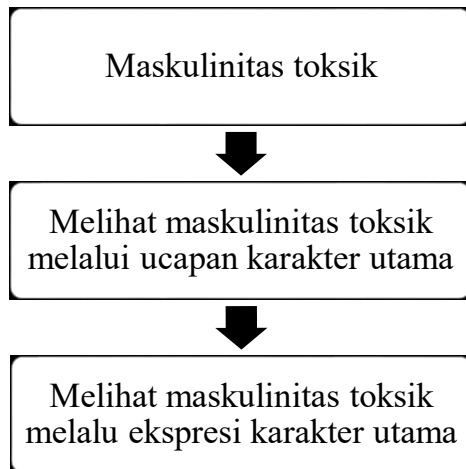
pengumpulan data, penulis menggunakan metode kualitatif sebagai metode utamanya dalam mengumpulkan data yang dicari dari objek penelitian.

Untuk membuat penulis lebih mudah dalam mengumpulkan data, data akan dibagi menjadi dua bagian di mana yang pertama akan mencari dari setiap ucapan tokoh utama yang mengandung maskulinitas toksik dan data yang kedua lebih tersorot pada maskulinitas toksik yang ditunjukkan oleh karakter utama dalam bahasa tubuhnya. Dalam melihat kedua hal tersebut, penulis akan menggunakan beberapa teori yang bisa digunakan sebagai penggaris untuk mengukur sampai sejauh mana sebuah ucapan dan ekspresi bisa dikategorikan sebagai maskulinitas yang toksik.

Penulis akan menggunakan teori karakter dan karakterisasi yang dikemukakan oleh Jones, (1968). Teori ini digunakan penulis untuk mengetahui bagaimana karakter dari tokoh utama. Teori selanjutnya adalah teori yang berkaitan dengan maskulinitas dan maskulinitas toksik, di mana kedua teori ini akan disajikan secara bersamaan mengingat bahwa tindakan maskulinitas yang toksik selalu hadir secara bersamaan dengan tindakan yang identik dengan perilaku maskulin. Selanjutnya adalah teori konflik yang dikemukakan oleh Perrine (1998) dan teori bahasa tubuh oleh Ekman & Friesen in Devito, (2013:143).

*)Penulis Korespondensi

Untuk memudahkan pembaca untuk memahami proses pengumpulan data, berikut gambaran diagram metode penelitiannya.



Gambar 1.
Diagram Proses Pengumpulan Data.

Agar ucapan yang diucapkan oleh karakter utama bisa dipertanggungjawabkan dan dipercaya datanya, penulis juga memiliki data tambahan untuk memperkuat data yang telah ditemukan dalam objek penelitian berupa skrip dari film *Fight Club*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan atas penelitian akan dibagi menjadi dua pembahasan yang sesuai dengan apa yang sudah ditulis di metode penelitian sebelumnya. Isi dari pembahasan akan dibagi menjadi dua sub judul, hal ini digunakan agar pembaca dapat lebih mudah mengerti dan memahami isi dari pembahasan penelitian yang ditemukan oleh penulis. Pembahasan pertama akan membahas maskulinitas toksik dari ucapan tokoh utama, dan pembahasan kedua akan membahas maskulinitas toksik dari bahasa tubuh tokoh utama. Adapun nanti di pembahasan kedua, penulis akan menggunakan *screenshot* dari film *Fight Club* untuk menjelaskan isi yang sudah ditemukan oleh penulis.

Maskulinitas toksik yang ditekankan di ucapan tokoh utama dapat dilihat dari

*)Penulis Korespondensi

percakapannya di menit 15:19 sampai 15:25 ***“These are my groups. I found them!”*** di dalam *line* ini, Jack bersikeras mengatakan kepada Marla bahwa kelompok sosial yang dia miliki merupakan sesuatu yang harus dia miliki. Maskulinitas yang bisa dilihat adalah dari kegoisannya dan sifat kompetitif dari seorang pria. Jack merasa bahwa hanya dia yang memiliki hak untuk bergabung ke kelompok sosial ini sebagai *tourist* (orang yang bergabung kelompok sosial untuk kepentingan pribadi). Hal yang sebenarnya simpel, dibuat Jack menjadi situasi menang atau kalah, hal ini bisa merugikan Marla dari kepentingan. Setiap orang memiliki kebutuhan yang perlu dia penuhi, dan pada konteks ini Marla dan Jack perlu kelompok sosial itu untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka, tetapi Jack dengan sifat kompetitifnya tidak sengaja mencoba mengganggu kepentingan yang Marla miliki.

Percakapan berikutnya di menit 29:23-29:39 ***“When you buy furniture, you tell yourself, that’s it. That’s the last sofa I’ll need. Whatever happens, that sofa problem is handled. I had it all. I had a stereo that was very decent. A wardrobe that was getting very respectable. I was close being complete.”*** Di dalam ungkapan Jack, dia menjelaskan bahwa semua hal yang dia beli menegaskan siapa dirinya sebenarnya. Di ucapan ***“I was close being complete”*** (Saya hampir sempurna) menunjukkan bahwa segala barang, pakaian dan hal material yang dia miliki memenuhi kehidupannya. Penulis beranggapan bahwa apa yang Jack alami merugikan dirinya sendiri. Sifat independen dan mampu secara ekonomi memang sifat seorang yang maskulin miliki, akan tetapi jika hal yang dia miliki akhirnya menghilangkan jati diri yang dia miliki bisa menyebabkan dirinya untuk kehilangan *sense of self* yang dia miliki. Hal ini berakibat fatal bagi Jack karena lambat laun, dia akan kehilangan identitas dirinya yang asli dan berganti menjadi nilai materialistis yang dia miliki.

Percakapan Jack dan Tyler yang bisa dilihat di menit 40:26 *“I wonder if another woman is really the answer we need.”* menjelaskan bahwa Jack tidak bisa menikah dan Tyler menganggap bahwa wanita bukanlah jawaban yang kita perlukan di zaman sekarang. Hal ini menunjukkan bahwa Jack dan Tyler sepakat bahwa nilai feminim bukanlah sesuatu yang bagus untuk mereka, dan mereka mengekspresikan untuk menolak nilai feminim untuk masuk dalam kehidupan mereka. Agar menjadi maskulin tentu jauh dari nilai feminim, karena nilai tersebut hanya dimiliki oleh wanita, bukan pria. Akan tetapi, Jack dan Tyler dengan penolakan mereka, menunjukkan seberapa intoleran mereka, dan hal ini bisa menyinggung mereka yang memiliki nilai feminim dalam hidup mereka.

Pembahasan kali ini akan lebih menganalisa bahasa tubuh yang ditunjukkan oleh karakter utama. Pada gambar di bawah ini, Jack menunjukkan giginya yang berdarah.



Gambar 2.

Jack Menunjukkan Giginya yang Berdarah.

Tindakan yang ditunjukkan Jack kepada orang sekitarnya bisa menumbuhkan rasa tidak nyaman bagi sekitarnya. Dalam konteks ini, Gambar 2 menunjukkan bahwa Jack berada di ruangan rapat yang berarti Jack bersama rekan-rekan kerjanya di ruangan untuk membahas sesuatu. Jack menunjukkan giginya yang berdarah ketika salah satu rekan kerjanya menyinggung tentang efisiensi waktu. Tidak terima dengan komentar rekan kerjanya, Jack langsung menunjukkan giginya yang berdarah kepada setiap orang di ruangan tersebut.

Menjadi orang yang dihormati dan disegani tentu menjadi salah satu karakter maskulin yang ingin banyak orang miliki. Akan tetapi, hal yang dilakukan oleh Jack banyak menyebabkan kerugian bagi sekitarnya dan terutama bagi dirinya sendiri. Jack bisa saja kehilangan pekerjaannya karena gestur tersebut. Kehilangan pekerjaan dalam kehidupan bisa diartikan tidak adanya masa depan bagi orang tersebut dan karena soal perasaan semata, Jack melupakan esensi tersebut dan menunjukkan pose yang mengintimidasi.

Di scene selanjutnya di menit 1:05:12, Jack menunjukkan pose yang tidak sopan di depan bosnya.



Gambar 3.

Jack Menunjukkan Bahasa Tubuh yang Mengintimidasi.

Terkadang untuk melindungi diri sendiri dan dapat diandalkan, kita harus menunjukkan sisi agresif dan intimidasi kita. Hal ini tentu sangat berkaitan ke ciri maskulin yang harus terlihat tegas saat diperlukan. Tetapi apa yang dilakukan Jack sangatlah tidak perlu. Pada gambar 3 tersebut kita dapat melihat sosok lain yang berdiri di depan Jack. Orang tersebut merupakan bos dari Jack yang mengevaluasi hasil kerjanya selama ini. Jack yang seharusnya menunjukkan respek saat ditegur malah berbuat sebaliknya dan menunjukkan bahasa tubuh yang mengintimidasi. Bahasa tubuhnya sejalan dengan teori *Ekman and Friesen in Devito (2013:143)* yang mengatakan bahwa posisi tubuh ke belakang dengan muka yang tegang dapat menunjukkan upaya orang untuk mempengaruhi orang lain

dan mengintimidasinya. Hal ini tentu bisa berakibat fatal bagi Jack dan pekerjaannya.

Menjadi jagoan dan tampak hebat merupakan konsep maskulinitas yang sering orang lakukan. Seperti pada gambar berikut.



Gambar 4.

Jack Mendekatkan Wajahnya kepada Orang Lain dalam Berbicara.

Berbicara merupakan salah satu bentuk komunikasi yang dilakukan oleh orang satu ke lainnya. Akan tetapi, gaya percakapan yang ditunjukkan pada gambar 4, dapat mengundang emosi terhadap lawan bicaranya. Kita bisa melihat ekspresi wajah Jack yang terkesan merendahkan dan berbicara terlalu dekat terhadap lawan bicaranya. Hal ini bisa mengundang provokasi terhadap lawan bicaranya dan menyebabkan situasi menjadi panas dan tidak menyenangkan bagi kedua belah pihak.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan oleh penulis, dapat disimpulkan bahwa maskulinitas dan maskulinitas yang toksik merupakan saudara kembar yang selalu hadir bersamaan. Akan tetapi, perlu diingat bahwa tidak semua karakter maskulin mengandung sifat maskulinitas yang toksik. Banyak orang terlalu menerima maskulinitas yang toksik sebagai salah satu sifat maskulinitas yang diterima oleh masyarakat luas. Hal ini dapat dilihat dari banyak contoh seperti dalih KDRT sebagai salah satu usaha untuk menjaga keharmonisan dan ketegasan kepala rumah tangga tersebut. Banyaknya kesalahpahaman masyarakat dengan konsep

maskulinitas yang sebenarnya menjadi fenomena tersendiri yang harus diatasi, agar ke depannya orang dapat lebih cermat dalam memilah mana yang baik dan mana yang tidak. Terlebih lagi sifat maskulinitas toksik dan positif sangatlah tipis, sehingga menyebabkan banyaknya orang salah paham atas kedua konsep tersebut.

Daftar Pustaka

- Connell, R. (1995; 2000). *Masculinities*.
- Freud, Sigmund (1999). *The Standard Edition of Complete Psychological Works of Sigmund Freud. Vol. XIX*.
- Gould, R. (1974). Measuring masculinity by the size of a pay check. In: J.Pleck & J.Sawyer (Eds.). *Men and masculinity* (pp. 96-100). Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Hess, Peter (21 November 2016). *Sexism may be bad for men's mental health*. Popular Science.
- Jones, Edward. (1968). *Outline of literature: short story, story: novel, and poem*, United States of America. The Macmillian Company.
- Joseph A. Devito. (2013). *Interpersonal communication*. Hunter College of the City University of New York.
- Kupers, T. A. (2005). Toxic Masculinity as a Barrier to Mental health Treatment in Prison. *Journal of Clinical Psychology*, 713-724.
- Perrine, L. (1998). *Literature: Structure, Sound and Sense* (Fifth Edition ed.). San Diego: Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Pickering, James H & Hoepfer, Jeffrey D (1981. 01:307). *Literature*.
- Pleck, J. H. (1993). Masculinity Ideology: Its Impact on Adolescent Males Heterosexual Relationships. *Journal of Social Issues*.
- Richards, Jeffrey (1999). "From Christianity to Paganism: The New Middle Ages and

*)Penulis Korespondensi

the Values of 'Medieval Masculinity'.
Cultural Values. 3 (2): 213-234.

Sculos, Bryant W. (2017). Who's Afraid of
Toxic Masculinity. *Class, Race, and
Corporate Power*, 5(3), 2-3.

ANALISA BUDAYA SESERAHAN PERTUNANGAN MASYARAKAT *FUZHOU* DI TIONGKOK DENGAN MASYARAKAT TIONGHOA KETURUNAN *FUZHOU* DI SURABAYA, INDONESIA

Jesslyn Regina Margono^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Masyarakat Tionghoa di Indonesia masih mewariskan berbagai macam adat istiadat dari Tiongkok secara turun temurun misalnya seperti barang seserahan untuk acara pertunangan. Namun, keberadaan berbagai macam suku Tionghoa di Indonesia mengakibatkan adanya persamaan dan perbedaan dalam barang seserahan yang terdapat dalam acara pertunangan. Dalam penelitian kali ini penulis menggunakan metode wawancara dan kepustakaan untuk menganalisis persamaan dan perbedaan budaya seserahan pada pertunangan masyarakat Fuzhou di Tiongkok dengan masyarakat tionghoa keturunan fuzhou di Surabaya. Dari penelitian yang didapat, ada banyak persamaan dan perbedaan budaya seserahan pada pertunangan kedua masyarakat.

Kata kunci : masyarakat Fuzhou ; Masyarakat Tionghoa Keturunan Fuzhou Surabaya ; Barang Seserahan ; Persamaan dan Perbedaan Budaya Seserahan Pertunangan

Abstract

Chinese people in Indonesia still inherit many kind of cultures from China from time to time just like the gift in engagement party. However, the existence of many different Chinese tribe in Indonesia create similarities and differences in the gift in engagement party. In this research, the writer use interview and literature method to analyze the similarities and the differences of the gift in engagement party of Fuzhou people in China with the Chinese people of Fuzhou descendant in Surabaya. From the research obtained, there are many similarities and cultural differences in accordance with the second engagement of the community.

Keywords: *Fuzhou people; Chinese people of Fuzhou descendant; engagement gift; similarities and differences of gift cultures in engagement party.*

1. PENDAHULUAN

Kehidupan manusia sangat kental dengan namanya budaya, banyak hal yang dilakukan manusia bisa dikaitkan dengan budaya-budaya yang terdapat di masyarakat. Budaya juga terdapat pada berbagai tingkatan mulai dari kebudayaan dalam melakukan kegiatan mereka sehari-hari, hingga budaya yang sangat signifikan seperti pertunangan atau perkawinan. Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki keanekaragaman budaya, tidak hanya budaya lokal yang terdapat di berbagai nusantara, tetapi juga budaya-budaya asing dari luar negeri yang juga masuk ke Indonesia. Hal ini membuat banyaknya budaya asing yang masuk ke Indonesia

karena diajarkan oleh warga asing tersebut. Salah satu budaya asing yang masuk ke Indonesia adalah budaya Tionghoa yang sangat umum ditemui karena banyaknya keturunan Tionghoa di Indonesia. Budaya Tionghoa yang dibawa masuk ke Indonesia oleh masyarakat Tiongkok tersebut berpengaruh terhadap kehidupan masyarakat Tionghoa di Indonesia seperti gaya hidup, organisasi sosial, perayaan-perayaan, tradisi, dan lain sebagainya. Siring berjalannya waktu, tradisi-tradisi tersebut semakin besar dan mulai berasimilasi dengan budaya lokal, salah satunya adalah kebudayaan dari tradisi pertunangan. Tradisi pertunangan yang terdapat di Tiongkok bisa saja berbeda di Indonesia dikarenakan asimilasi dengan

*)Penulis Korespondensi

budaya setempat. keberadaan berbagai macam suku Tionghoa di Indonesia mengakibatkan adanya persamaan dan perbedaan dalam budaya pertunangan, terutama dalam hal seserahan yang terdapat dalam acara pertunangan.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana perbedaan dan persamaan budaya seserahan pada pertunangan masyarakat Fuzhou di Tiongkok dengan masyarakat keturunan Fuzhou di Surabaya, Indonesia? (2) Apa makna budaya seserahan pada pertunangan masyarakat Fuzhou di Tiongkok dengan masyarakat Tionghoa keturunan Fuzhou di Surabaya, Indonesia?

Menurut Suryadinata & Peacock sebagaimana dicatat oleh Dawis (2010:83-84) mengemukakan bahwa perkembangan mutakhir etnis Tionghoa menunjukkan ada perbedaan dasar sosial dan budaya yang terbentuk oleh fakta sejarah pemisahan *totok* dan *peranakan* pada masa kolonial dan awal kemerdekaan. *Totok* didefinisikan dalam relasinya dengan sejarah kelahiran mereka di negara asal dan tingkat orientasi budaya serta politiknya terhadap negara leluhur mereka, sementara *peranakan* mengacu pada kelahiran di luar negara China dan derajat penyesuaian diri dengan konteks lokal, misalnya bahasa, agama, nasionalisme, dan sebagainya (Ibrahim, 2013). Menurut Peter Hawkins (2012) mengatakan bahwa budaya adalah suatu kompleks yang meliputi pengetahuan, keyakinan, seni, moral, adat-istiadat serta kemampuan dan kebiasaan lain yang dimiliki manusia sebagai bagian masyarakat.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Jenis penelitian kualitatif merupakan suatu cara yang digunakan untuk menjawab masalah penelitian yang berkaitan dengan data berupa narasi yang bersumber dari aktivitas wawancara, pengamatan, pengalihan dokumen (Wahidmurni, 2017). Peneliti melakukan proses penelitian secara langsung,

mewawancarai, mengumpulkan beberapa data/sumber dari berbagai media.

Data yang penulis kumpulkan pada penelitian kali ini adalah hasil wawancara beberapa masyarakat Fuzhou di Tiongkok sekitar 10 orang dengan pekerjaan sudah berkeluarga dan umur mereka sekitar 30-45 tahun dengan masyarakat Tionghoa keturunan Fuzhou di Surabaya sekitar 7 orang, masing-masing generasi ke-2 dan ke-3. Penulis memilih mereka untuk diwawancara karena mereka merupakan masyarakat keturunan Fuzhou. Data yang terkumpul akan diteliti dan dirangkum pada persamaan dan perbedaan budaya seserahan pertunangan antara kedua masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persamaan barang seserahan pada pertunangan masyarakat Fuzhou di Tiongkok dengan masyarakat Tionghoa keturunan Fuzhou di Surabaya. Banyak prosesi dan persiapan yang harus dilakukan dalam proses pertunangan. Berbagai kepercayaan harus dilakukan dalam proses pertunangan agar kehidupan mereka bisa bahagia dan langgeng seperti yang dipercaya. Barang-barang yang dipercaya bisa membawa keberuntungan juga dipersiapkan dalam bentuk seserahan pada proses pertunangan. Kepercayaan dan barang yang dipersiapkan beraneka ragam antar satu suku dan suku lainnya. Perbedaan lingkungan juga berpengaruh terhadap kepercayaan dan barang yang dipersiapkan. Terutama pertunangan keturunan Tionghoa yang masih menganut kepercayaan Tionghoa, namun tinggal di Indonesia yang mempunyai kepercayaan tersendiri dalam melakukan suatu hal dan kepercayaannya. Meskipun terdapat perbedaan lingkungan yang bisa mempengaruhi budaya di Tiongkok dan di Surabaya, namun terdapat beberapa persamaan yang masih dianut kedua masyarakat tersebut dalam proses pertunangan. Baik dalam hal seserahan maupun kepercayaan yang ada. Beberapa persamaan seserahan, yaitu seserahan perhiasan sebagai hantaran. Perhiasan adalah seserahan wajib yang harus diberikan

*)Penulis Korespondensi

A-2-2

dalam proses pertunangan sebagai tanda adanya ikatan dalam hubungan antara calon mempelai pria dan wanita. Salah satu isi seserahan wajib untuk prosesi pertunangan adalah seuntai kalung, atau sepasang perhiasan lengkap seperti kalung, cincin, anting, dan gelang. Biasanya dalam prosesi pertunangan, orang tua calon mempelai pria akan langsung memasang kalung pada pihak calon mempelai wanita, sebagai simbol dimana sang mempelai wanita sudah dipinang secara resmi oleh pihak mempelai pria.

Perbedaan barang seserahan pada pertunangan masyarakat Fuzhou di Tiongkok dengan masyarakat Tionghoa keturunan Fuzhou di Surabaya. Perbedaan lingkungan dan budaya tetap bisa berdampak pada perbedaan pada prosesi pertunangan dan seserahannya. Terkadang hal yang dianggap baik di Tiongkok tidak bisa diterima dengan baik oleh orang yang tinggal di Surabaya karena kepercayaan yang terdapat di lingkungannya. Beberapa perbedaan, yaitu satu set sandang/pakaian. Seserahan satu set sandang/pakaian ini termasuk dalam seserahan prosesi pertunangan. Masyarakat Tionghoa keturunan Fuzhou di Surabaya memberikan barang tersebut sebagai hantaran karena bermakna agar segala keperluan sandang calon mempelai wanita akan dipenuhi oleh calon mempelai pria. Seserahan sandang/pakaian ini termasuk salah satu isi baki seserahan yang paling penting. Calon mempelai pria harus bisa menunjukkan bahwa nantinya ia akan mampu memenuhi segala perlengkapan sandang calon mempelai wanita. Seserahan sandang/pakaian ini berisi satu set pakaian atau dress, lengkap dengan aksesorisnya seperti ikat pinggang, *high heels* dan tas wanita. Berbeda dengan Masyarakat Fuzhou di Tiongkok, mereka tidak memberikan seserahan sandang/pakaian sebagai hantaran. Perbedaan Budaya seserahan dari kedua masyarakat juga nantinya berpengaruh pada budaya etnis Tionghoa.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan keseluruhan penelitian ini, budaya pertunangan masih sangat kental dengan budaya, baik budaya yang diwariskan turun temurun maupun budaya yang telah berasimilasi dengan budaya sekitar. Umumnya masyarakat Fuzhou di Tiongkok masih mempertahankan budayanya, berbeda dengan masyarakat Tionghoa keturunan Fuzhou di Surabaya yang telah terpengaruh oleh budaya sekitar. Kedua masyarakat ini masih mempercayai berbagai lambang dan simbol.

Melihat beberapa perbedaan ini, masyarakat Fuzhou di Surabaya mulai memiliki budaya yang pudar dari leluhurnya, dikarenakan asimilasi dengan lingkungannya. Hal ini bisa membuat budaya seserahan pertunangan semakin pudar seiring berjalannya waktu.

Daftar Pustaka

- Dawis, A. (2010). *Orang Indonesia Tionghoa Mencari Identitas*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hawkins, P. (2012). *Creating a Coaching Culture: Developing a Coaching Strategy for Your Organization*. Berkshire: McGraw-Hill Education.
- Ibrahim. (2012). Tionghoa-Indonesia: Dari Dikotomi ke Mono-Identitas? *Ilmu Komunikasi Volume 10 No. 10*.
- Wahidmurni. (2017). Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif.

POWER RELATION BETWEEN TECHNOLOGY AND INDIVIDUALS IN BLACK MIRROR

Maydewi Maghfiroh Rosananda^{1*}, Ika Destina Puspita²

¹Universitas Widya Kartika

²Universitas Teknologi Surabaya

Abstrak

Penelitian ini menganalisis rangkaian antologi Black Mirror yang menyajikan cerita tentang teknologi modern dan kehidupan manusia. Abad 21 merupakan era digital dimana penggunaan teknologi terus berkembang dan menjadi bagian penting dari kehidupan manusia, dampak dari teknologi sangat berpengaruh. Selain itu, kapabilitas teknologi dapat digunakan untuk mengerahkan kekuatan dan mempengaruhi individu dan dapat menimbulkan masalah. Penelitian ini menganalisis bagaimana teknologi modern dapat digunakan untuk menjalankan kekuasaan dan bagaimana hal tersebut dapat mempengaruhi karakter dalam cerita yang menghasilkan relasi kekuasaan antara teknologi dan individu. Teori relasi kekuasaan oleh Michel Foucault digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana relasi kekuasaan antara teknologi dan individu digambarkan dalam rangkaian antologi Black Mirror dan bagaimana hal itu dijalankan. Penelitian ini menggunakan pendekatan sosiologis, sinyal nonverbal dan unsur intrinsik karakter serta penokohan sebagai cara mengidentifikasi dan menganalisis data. Dari penelitian ini ditemukan bahwa terdapat tiga relasi kuasa antara teknologi dan individu yang digambarkan dalam rangkaian tersebut.

Kata kunci : *Kekuatan Relasi, Teknologi, Black Mirror*

Abstract

This research analyzes Black Mirror anthology series which present a story about modern technology and human lives. The 21st century is the time of digital era where the technology usage is continue to develop and has become an essential part of human lives. The impact from technology is influential. Moreover, the capability of technology can be used to exert power and influence individuals and can be problematic. This research analyzes on how modern technologies can be used to exercise power and how it can influence the characters in the story which resulted power relations between technology and individuals. Power relations theory by Michel Foucault's is used to describe how power relation between technology and individuals is portrayed in Black Mirror anthology series and how it is exercised. This research uses sociological approach, nonverbal signals and intrinsic element of character and characterization as the way to identify and analyze the data. From this research, it is found that there are three power relations between technology and individuals that depicted in the series.

Keywords : *Power Relation, Technology, Black Mirror*

1. INTRODUCTION

Nowadays, technology has become an essential part in human relationships. The usage of technology provides multitude functions and always continues to develop to provide more functions for humans in the future. As Younes and Al-Zoubi (2015) also said, today, the use of technology is widely available and insistently promoted throughout our society. Although there are many advantages from technology, with many

inventions, technology definitely can change human lives for better or worse. Technology helps to make impacts on many fields and also on society along with its advantages that can be useful, it is possible for technology to create other problems. Therefore, technology is powerful tool because it has the ability to influence, to change, or to backfire human lives. According Wilson, Rauwolf, & Bryson (2019), to the impact of humans ordinary actions is changed by the innovation of digital

^{*}Penulis Korespondensi

and intelligent technology. It is found that an advancement of technology such as artificial intelligence impacts contemporary societies on an individual and collective level. Despite the enhancement of technology, it presents a negative influence on human beings as individuals. Apparently, technology can lead to the downside. Too much usage of technology can cause problematic impacts. Problematic use of technology results in a great change in humanity and society. Study indicates that technology addiction has become a problem for humans and is a phenomenon that needs to be discussed. At this age of era, human beings are very dependent on technology and making themselves artificial. People spend more time online which blocks their social activities and leads to other problems such as lack of time for physical exercise, laziness, lack of connection in real relationships, add problems to the physical health, and mental health. This results may create other problems in the future (Hossain, 2015). This implied that the change that is happening in human lives because of the usage of technology can surely influence human behaviors and can lead to problematic sides.

Humans are a social creature because in everyday life people interact or engage with others. The activities in human life involve a relationship with one another. The way in which two or more things are connected is called a relationship. According to Foucault, in every human relationship, no matter what kind of relationship it is, whether verbal communication is involved or not, relations of power relation exists (Foucault, 1997). Power is not something that can be owned, but rather something that acts and manifests itself in a certain way. Power is not something that can be owned, given, exchanged or recovered, but it is exercised, so that power only exists in action (Foucault, 1980). Power can be exercised through disciplinary technique or a certain mechanism such as panopticism

(Foucault, 1995). Therefore, in relation to that, the relation between technology and individuals as in every human relationship, power relation exists. It is clear that the usage of technology can be a component to exert power. Consequently, it is important to understand the reality of change that can happen to use modern technology in a correct way because technology influence individuals and it can be problematic.

Literature is a representation of life. Literary work is a product of human creativity which tries to describe and retell the reality that exists within the society. There are many forms of literary works. According to Monaco (1981), there is an interesting parallel between the history of the art form of novel and film; both are popular arts and each began with roots in journalism. These are narrative forms of entertainment. However, it was necessary for literacy culture to develop and film is highly technological while novel relies on the technology of printing and has been affected in minor ways by technological development. In literature, an anthology is a series of works which are collected into a single volume with a certain theme. One of the popular works is a dystopian anthology series, *Black Mirror*. The storyline basically tells its stories through the theme of technology and shows how sophisticated technologies can function as a backfire against their makers in the society.

This research analyzes on the first anthology series which consists of three episodes of “The National Anthem”, “Fifteen Million Merits” and “The Entire History of You” as the representation sample from the ranging episodes of *Black Mirror*. This series is suitable to be analyzed because it explores on the issues of advanced modern technologies and human lives. This issue is important to be analyzed because it is very relevant due to the fact that technology has become an essential part of human lives because of the digital era and how it can influence human beings. This

series is also very interesting to be analyzed because it depicts how powerful technologies can be and how it can relate or challenge individuals as it shown by the characters in the story. Other than that, this series shares possibilities that can happen as in real life technology will always continue to develop. For instance, in the present time, there are mobile applications which help us to get transportation easily such as Uber. One of its feature is driver ratings which we can rate the driver through one to five-star rate scale and the results will affect the driver. Also, nowadays people live in a world with the existence of social media where it has a feature of likes and followers. These are similar to one of the story which Black Mirror presents a story where every interaction is rated by a star scale and the results determine one's job prospects, friends, rents, and so on (Sculos, 2017). Therefore, this series is important to be analyzed because it is able to present issues of how technology can be used as such a tool for power to the individuals.

The result of this study is expected to give an understanding about the power relation between technology and individuals in Black Mirror anthology series. With understanding the power relation between technology and individuals, it will hopefully be able to show the power of technology that concerns with individuals in the society, this will hopefully help the readers especially for the parents, educators or institutions who are responsible for shaping individuals and society for using technology with more awareness. Also, this study hopefully can help English Literature students, especially for the students who are studying drama or script and creative writing so that they can apply it as a story theme on their projects. This study is expected to be a reference for the application of power relation in literary criticism and also expected to give a detail about the application of power relation theory on a literary work and broaden

knowledge to everyone who is willing to explore about power relation in literature.

2. RESEARCH METHOD

To analyze a literary work, certain method and technique are indispensable. Since this study analyses on a literary work with sociological aspect which is power relation, this study uses an intrinsic theory, sociological approach, sociology of literature theory, and Michel Foucault's concept of power.

Film is a narrative form of entertainment and both film and literature came from the roots of journalism. Film is like a language which speaks through signs and codes (Monaco, 1981). In decoding the meaning of a film, nonverbal signals theory by Paul Ekman is used. Nonverbal communication is like a language because it conveyed messages whether it is intentional or not, it is communicated through behavior or act and these behavior or act can be analyzed through nonverbal signals (Ekman, 2004). the theory is used as indicators in analyzing the power relation between technology and individuals in the series.

3. FINDINGS AND DISCUSSION

1. Power Relation between the Internet and Prime Minister Callow Character in "The National Anthem" Episode

In Foucault's view, power is more referred to as a strategy which is exercised through subjects (Foucault, 1995). According to the concept of power relation that is proposed, there is a power relation employed by using technology and it concerns with Prime Minister Michael Callow character as an individual. The kidnapper is as a vehicle of power who used technology to employ the power through a certain strategy and the Prime Minister is the target of power. In this episode, the main character Prime Minister Callow is asked to do a certain act through an

anonymous kidnapping video, in a determined time at four pm that afternoon, in a determined way which is on live television on all British networks, terrestrial and satellite, and also followed by a set of rules. This set of rules, requirements and observation are a part of strategy to exert power and resulting an influence towards the character's behavior. In this case, the kidnapper uploaded an anonymous video using the encrypted internet protocol which means there is zero information left by the kidnapper for anyone to track or to communicate with him. The encrypted internet protocol used to secure the kidnapper's information, hence making the kidnapper invisible. The video uploaded had reached to people's eyes and that it is watched by many people. With YouTube, the video is spread fast online in a very wide range of people because the whole world can see it. Once something is uploaded to the internet, it is difficult to make it vanished. It involves many viewers. It also can not be taken down. This leads to the press media and people opinions. By letting the whole world know about the situation, Prime Minister Callow is not only being observed by the kidnapper but also the public. Prime Minister Callow is not only asked to do an intersexual course with a pig but there are also rules implied and when he did not do according to the rules, there will be consequences.

Power relations exist when there are inequalities, divisions, and disequilibrium (Foucault, 1978). Between two bodies, the inequality, differences or imbalance are two terms which are related but contrary to each other which can be seen in a power relation which is called the binary opposition. This binary opposition can help to understand the power relation because power relation exist when there is imbalance between two things. The binary opposition which is determinant of the positions in power relation can be seen in the power relation's structure. From this

episode, there are two binary oppositions implied: Controlling X Controlled, and Observing X Observed. As according to Foucault (1980), Power must be analyzed as something which circulates, or as something which only functions in the form of a chain as power exists in an act. This suggests that Prime Minister Callow become the target of power and that technology is the component that forms a system that exerts power by creating a system that can able to influence the character's behavior.

2. Power Relation between the Technological Environment and Bing Characterin "Fifteen Million Merits" Episode

In "Fifteen Million Merits" episode, the main character as an individual is named Bingham Madsen who is shortly called as Bing. This episode sets in a labor-like place where everything is surrounded by screens, advanced technologies, and commercials. People are living in their virtual reality using their avatars and they are able to communicate only with the others who also live in the closed facility they live in. Through their screens, they have access to social network using avatars which is called as doppels, talent show, entertainment show, reality show and pornography. These are the only information they can see through their screens and the only information they can get. In this closed facility, some of the people are cleaners who are using yellow uniforms and most of the rest are bikers who wear grey uniforms and pedals to earn merits as a virtual currency. Merits basically essential for their living because what kind of food they can buy, how much toothpaste is depend on their merits. Other than that, in their daily life commercials are common to pop up elsewhere on the screens forcing them to see and they can only skip the video only if they pay using a specific amount of merits. How much merits they have determine how they

live and what they eat. Moreover, there is power exerts in this episode because there is division.

There are different groups of people who are co-existed in this modern environment world. This shows that there are inequality or division in the society. The first one is a group of people who are pedaling on cycles, and facing screens. The second is a group of people who cleans this warehouse-like place where people are pedaling. The two groups has each own identical clothes like a uniform but have different daily-tasks to earn a living. These people lives in a place surrounded by technology in almost all places. Bing's speech in this episode explains that the system and the place makes people becoming a fodder. People are used by the system to collect pedal and collect merits yet never gained anything real. They given the distraction with the screens and commercials which leads to them being used again for the sake of entertainment. He realizes that people are not communicating in a real way because other than they are distracted by the screens, they communicate using doppels. People are not buying real things anymore because the options their given are virtuals. The only way to express themselves is to buy the things that are not real using their virtual money. This shows how dominated, observed and controlled they are and it technologies are the tools and it became the system. The screens are used for entertainment, commercials, doppels, form of communication to distract people from the real world. It forces them to see and there is penalty if they choose not to because it is able to observe. The virtual money or merits determine how much toothpaste they can get, what kind of food they can eat, and basically determines how they would live. All of the technologies which dominated the place they are living in becomes controlling for them. There is binary opposition follows in this episode which are

Dominating x Dominated; Observing x Observed; Controlling x Controlled.

3. Power Relation between the Grain Technology and Liam Character in “The Entire History of You” Episode

In “The Entire History of You” episode, the main character as an individual is a lawyer named Liam Foxwell. This episode sets with a future background when there is a ‘grain’ technology which almost all people use in the society. The grain technology enables people to record their audiovisual senses. It is implanted in each people’s body so that they do not need anymore devices to record what they see and what they hear. The records can be saved, re-played, zoomed in and shared using screens. Grain technology device can be considered as surveillance tool for people to observe or be observed because in this story people’s memory or their surveillance gaze can be saved, repeatedly watched, and shared. In this case, the ability of this device started the problem in Liam’s marriage life. The constant surveillance is used for a state security but can also be used personally. According to Wilson, Rauwolf, and Bryson (2019) , using AI driven techniques, even with surplus data, humans can still successfully store, reorganize, classify and pick back out the relevant information people require from large data stores. In a contrast, humans biological brains forget (Kraemer and Golding, 1997). However in this story, being able to reach out to past mistakes or points out someone’s past life can intensify arguments in marriage which leads to someone’s emotional being. The end of the episode shows how Liam was deeply affected after finding out the and watch the affair of his wife.

The ability from the main character to watch re-do of the past leads to an obsessive behavior and then leads to an aggressive behavior. Power exists in an act and must be analyzed as something which circulates (Foucault, 1980). In this story, the ones who

see the re-dos from has the authority to watch one's gaze. Power relations exist when there are inequalities, divisions, and disequilibrium (Foucault, 1978). As according to Bertens (2001), the instrument which the authorities responsible for constant surveillance is binary oppositions where power exerts. In this story, there is binary opposition found which is Observing X Observed. Liam repeatedly watches his memories from his grin before finally chooses to take the grain out from inside of his skin. Grain technology is the tool of surveillance which very advanced because it records on through the eyes of people as long as they see, it records. By this, surveillance reaches wider range of time and space. It can be repeatedly played, and even zoomed into details. It eases people to surveil others. In the story, the files is considered as memories.

4. Disciplinary Technique and Panopticism in "The National Anthem" Episode

In this episode of Black Mirror anthology series, the usage of technology is used as a major component to exert power to control Prime Minister Callow. Without the technology used, the kidnapper will not be able to make his location and information. The advancement of technology in this episode is capable to encrypt an internet protocol, making someone who uses it becomes anonymous. The algorithm of the internet also makes the video spread and watched by many people. It is capable to spread information yet making no one can get information back. In Foucault's view of power, power is not a possession that can be owned or given but it is seen as strategy (Foucault, 1995). The strategy of disciplinary power is to create obedience to aim for discipline bodies. In this episodes, there is disciplinary power applied in order to control the Prime Minister. Hence, it influences Prime Minister Callow's behavior as an individual. As the power relation explained in the previous section, the video uploaded contained a set of

rules regarding the demand of act and there is even punishment if the kidnapper detected a violation against the rule.



Figure 1.
Prime Minister's Callow Gesture towards Alex
00:24:08

The main character's behavior is resulted from the situation when the rules given in the video is not followed. In disciplinary power, punishment is also a part of the strategy. As according to Foucault (1980), the new kind of punishment affects the thoughts, will and inclinations, it is no longer punish the body. The old kind of punishment was trying to punish humans physically, and the new kind of punishment which also exerts in disciplinary power is the kind of punishment that punish the mind of human beings. Disciplinary technique strategy's purpose is to make discipline bodies. After having no solution to the situation and starting to run out of time, Prime Minister Callow completed the video request. In this case, disciplinary power is exercised as a strategy to aim the mission of Prime Minister Callow to do an indecent act. It is exercised in the form of a list of rule which included at the end of the kidnapping video. This list of rule contains prohibition and regulation. Those are the product of power and disciplinary technique which are used in this episode to achieve a certain goal. As according to Foucault (1977), discipline is a set of strategies, procedures and behaviors associated with certain institutional contexts which then

*)Penulis Korespondensi

pervades the individual's general thinking and behavior. However, disciplinary power is successfully employed because the impacts from technology is the major component in creating the system.

In the story, the video becomes viral as it is uploaded via encrypted internet protocol as an anonymous video on youtube, and spread throughout the internet. It reaches out to people and make them observe each steps that Prime Minister Callow takes and they give their opinion about each decision made. Not only observed by other people, Prime Minister Callow is also observed by the kidnapper whom he can not be traced. By this, panopticism is used as a way to exercise power in this episode. Panopticism concept is taken from Panopticon prison model where the prisoners inside the cells can not see the supervisor, but they are totally visible to the supervisor. Panopticism carries this idea to modern society whereas in modern society, the practice of surveillance exists. The goal of the panopticon concept is also to create discipline bodies. In this episode, Prime Minister Callow is unable to see, contact or trace the kidnapper. In the other hand, the Prime Minister is being observed because the kidnapper knows when Alex is planning to replace Prime Minister Callow with an actor. However, the act of surveillance in this episode is supported with the usage of technology. By this, Prime Minister Callow can not break the rule given by the kidnapper. Consequently, this can make the Prime Minister being controlled and observed.

5. Disciplinary Technique and Panopticism in “Fifteen Million Merits” Episode

In this episode, the main character as an individual is surrounded with technology. The environment he lives in and the system in the society are dominated with technologies. In the power relation between technological environment and Bing, there is panopticism

and disciplinary technique found. In this episode, people are living in a tiny squared rooms surrounded by only screens as the walls and the doors. All of the people are living in the same model of room. The people only meet each other is on the elevator and in the pedal chamber. Eventhough they meet each other in the pedal chamber, they rarely talk because they have to face the screens to power their bikes. They are not communicating to each other directly and use their doppels as a way to communicate. The activity of communicating is using their screens. This implies that the design of the room is too separate them from each other physically. As in panopticon concept, the usage of separated cells design of the prison is to prevent any possible collective attempt of the people who are under surveillance against the order (Foucault, 1995). Moreover, the people are distracted by their virtual reality. This design of the room in this episode is so small and isolating like cells. Other than that, the main character’s bedroom is capable to observe him. There is a part from this episode when Bing tried to look away from his bedroom screens and could not escape from it. The technology is able to identify that his eyes are not looking at the screens. This shows that even when Bing is alone, he is being observed because the highly technological environment which surrounds him is capable to be the tool to observe in the system.



Figure 2.
Bing’s Gesture towards the Warning
00:41:56

From the figure above, Bing is hiding his face uses his hands. Bing tries to not look at the commercials yet the walls turns red. The body language of hiding the face indicates anxiety and depression (Wallbott, 1998). This implied in the scene when Bing is being warned for penalty because he closes his eyes and not wanting to see the screens. By this picture, we can see that the walls turns red and there is a warning that says ‘Resume viewing’. It is even said in the voiceover that ‘Portal disabled during commercial’. These indicates that the technology is able to observe because it can immediately gives penalty right away. In this scene, the sound of ‘Resume viewing’ is voiced over repeatedly followed with a high pitched tone and when Bing open his eyes, all of those disappears. This advanced technology is capable to know whether the person sees the video or not. If skipping the commercial, the person would have to pay a specific amount of merits which will automatically reduced. If the person does not want to lose any merits, then he or she should watch whatever commercial that pops up in their screens. In this case, when Bing closes his eyes, the walls or screens turn red followed with the voice of “Resume Viewing” and then also followed by a high-pitched sound which makes him uncomfortable. These consequences are forcing people to see their screens and there is no escape to this. This practice of warning which forces someone to looks at the screen is a part of punishment in disciplinary strategy. The screens however, i also able to surveil Bing which it can immediately punish. While it will immediately know when someone is not watching the screens, it is invisible. Bing can not see who is actually observe him while the technology do the work of observing. It is in line with the panopticism theory where people are under surveillance yet the position of authority can not be seen by those who are being observed. This makes people who are

under surveillance act like they are in the state of being watched because they know they can not lie against the capability of the technology and be self-disciplined. As a strategy to exerts power, panopticism and disciplinary technique is used to control the Bing as an individual in this episode.

6. Panopticism in “The Entire History of You” Episode

The main feature of technology in this episode is grain. The more advanced form of surveillance camera which is implanted in human bodies so that each individual can record everything they see and rewind it. As according to Bauman & Lyon (2013), the purpose of surveillance-based technology is to protect people against threats or for security reasons as this is the main trigger force of modern surveillance. However, in this episode, almost all of the people are using grain. This exceeds the place and time of surveillance. Consequently, each individual has the data of mass people because it records on what the eyes sees.



Figure 3.
Liam is Using Grain
00:24:04

The figure above reveals one of the capability of grain technology. From the figure and the voiceover, we can see Liam watching his re-do an enabling the lip read reconstruction feature. In real life, Liam sees his wife is talking with another man from afar. By using grain, he can

zoomed in into details and this technology is automatically can predict the conversation. This technology is sort of an advanced version of artificial intelligence technology. Liam can have access to see other people actions which includes in his memory. His eyes works as a surveillance tool with the support of grain technology. Each people who uses grain can have access to their own memory files which involves the other people whom they met. Each people can watch the re-dos anytime or anywhere they want without needing to ask for permission. In this sense, the guards in the panopticon concept is replaced by grain which implanted in each individuals. In this episode, Liam is often watch the re-dos of his past memories. Not only watching it, Liam can pause the video, zooming in and share it to other people. By this, he can get the details from the files he has. Other than the individuals, the security also can observe other people. In the airportsecurity check where Liam was passing in, he was asked to show his previous memory files. It is a procedure that people can not say no to. This is a practice of surveillance which is the main essence from panopticism. People are no longer have privacy to people whom they are interacted with because those people have full access to the video in which they meet and get more details. By this, one is aware of the fact that other people who they already meet can surveil the moments with one's involved. This makes people under the state of being watched. Even when someone is not watching re-do, they know that the grain can give access anytime. In this episode, panopticism has successfully exercised because the grain functions as the guards in the panopticon concept as the tool of surveillance. It gives people the ability to practice the act of observing others, and to be observed with others without knowing the observer. Those who are being observed are in total visibility of their actions while the observant is not known.

4. CONCLUSION

Black Mirror presents the story between technology and individuals with complexity to be analyzed. It presents the characters as human beings who undergo through problems and conflicts that occur from the usage of modern technologies and becomes affected. From a sociological perspective a literary work reflects on some sociological aspects. According to Robertson (1981), the basic insight of sociology is that human behavior is shaped by the groups to which people belong and by the social interaction that takes place within those groups. It influences who humans are, and the way human behaves. This series presents a story where technology usage becomes an essential component in human lives. However, human beings have universal basic needs as human beings and social creatures. If the basic human needs are not met, consequently, conflicts will occur. As according to Danesh (2012), competition, structural inequality, revolution, and war are the basic assumptions for modern conflict. Structural inequality leads to a distribution of power. From the results of this study, it illustrates that the modern technologies presented evoke conflict for individuals as human beings through power. The technologies capabilities becomes problematic for the characters as human beings to contain. The results of this study reveal that technology can be the tool of power and can form power relations to individuals. By strategies, power can be employed in order to influence individuals.

Based on the analysis that has been elaborated in the previous chapter, the conclusion can be drawn in line with the statements of the problems in this study. There are several conclusions can be taken. Firstly, the conclusion concerns with the power relations between technology and individuals that are portrayed in the three episodes of

Black Mirror. Secondly, it concerns with they way power is exercised. The results from the analysis in this study found that there are several power relations portrayed in the first season of Black Mirror. The power relations found indicates power relations which exist between technology and individuals as the main characters in Black Mirror anthology series. There are three power relations found. Those are power relation between the internet and the prime minister character, power relation between the technological environment and Bing character and the last is power relation between grain technology and Liam character. From the first power relation, there is power exerts between the main character and the internet as a technology. The internet is capable to create a system to employ power and the main character becomes the aim. The second power relation includes how affected Bing is as the main character from the environmental situation he engages with. The domination of technologies usage causes the strategy of how power is exerts. The main character becomes the aim from the power relation. The last power relation involves the grain technology that is used as a part of the society and each individual to exert power and it is affected Liam as the main character. From all of these power relations, it is found the usage of technology can exerts power and can influence the characters mind, act, and behavior.

Moreover, the results shows that the power of power relations are exercised in some strategies in this series. In power relation between the internet and the prime minister, there are two asymmetric relationships which formed binary oppositions of Controlling X Controlled and Observing X Observed. These binary oppositions is resulted from the exercise of disciplinary technique and panopticism as the exercise of power in this power relation. The second power relation found is power relation between the technological

environment and Bing. This power relation uses disciplinary technique and panopticism to exercise power which resulted several binary oppositions which are Dominating X Dominated; Observing X Observed; Controlling X Controlled. The third power relation found is power relation between grain technology and Liam. From this power relation, panopticism is used as a way to exercise power and enables the practice of surveillance which empowers the asymmetric relationship found which resulted a binary opposition of Observing X Observed. This study included only the concept of power relation and how power can be exercised to influence individuals. Therefore, this study suggests the following future research to explore more about this subject.

References

- Bertens, H. (2001). *Literary Theory: The Basics*. London: Routledge.
- Ekman P. (2004). *Emotional and Conversational Nonverbal Signals*. (Larrazabal J.M., Miranda L.A.P., Ed.). Springer: Dordrecht.
- Foucault, M. (1977). *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*. London: Allen Lane.
- Foucault, M. (1978). *History of Sexuality Volume I: An Introduction*. (Robert Hurley, Trans.). New York: Pantheon Books.
- Foucault, M. (1995). *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*. (Alan Sheridan, Trans.). New York: Vintage Books.
- Foucault, M. (1997). *Ethics: Subjectivity and Truth Vol. 1*. New York: The New Press.
- Foucault, M. (1980). *Power/Knowledge: Selected Interviews and Other Writings 1972-1977*. (Colin Gordon, Ed.). (Colin Gordon, Leo Marshall, John Mephram, Kate Soper, Trans.). New York: Pantheon Groups.

- Hossain, K. (2015). *Social Impact for Technology Addiction*. Retrieved on 15 July, 2020, from American International University of Bangladesh Working Paper Series Web site: https://www.researchgate.net/publication/314229710_Social_Impact_For_Technology_Addiction
- Kraemer, P. J. and Golding, J. M. (1997). Adaptive forgetting in animals. *Psychonomic Bulletin & Review* 4(4), 480–491.
- Monaco, J. (1981). *How to Read a Film*. New York: Oxford University Press.
- Sculos, B.W. (2017). Screen Savior: How Black Mirror Reflects the Present More than the Future. *Class, Race and Corporate Power* 05(1), Article 4.
- Wallbott, H. G. (1998). Bodily Expression of Emotion. *European Journal of Social Psychology* 28(6), 879–896.
- Wilson, H., Rauwolf, P., & Bryson, J. J. (Accepted/In press). Evolutionary Psychology and Artificial Intelligence: The Impact of Artificial Intelligence on Human Behaviour. In T. Shackelford (Ed.), *The SAGE Handbook of Evolutionary Psychology* Sage Publications.
- Younes, M.B., & Al-Zoubi, S. (2015). The Impact of Technologies on Society: A Review. *IOSR Journal Of Humanities And Social Science (IOSR-JHSS)*, 20(2), 82-86.

THE HARASSMENT AND DEFENSE MECHANISMS IN SOLOMON NORTHUP'S "12 YEARS A SLAVE" MEMOIR

Vincentius Ricardo^{1*}, Ika Destina Puspita²

¹ Universitas Widya Kartika Surabaya

² Universitas Teknologi Surabaya

Abstrak

Penelitian ini membahas tentang pelecehan yang dialami oleh Solomon Northup dan mekanisme pertahanan yang digambarkan dalam memoar 12 Years a Slave. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan studi pustaka dengan teks memoar sebagai sumber datanya. Teori pelecehan, teori pengembangan pribadi, dan teori mekanisme pertahanan digunakan untuk menganalisis data. Setelah menganalisis data, ditemukan berbagai bentuk pelecehan yang dialami oleh Northup seperti pelecehan verbal, pelecehan fisik, dan pelecehan ras. Pelecehan juga berdampak dan mengubah karakter dan kepribadian Northup dari orang yang optimis menjadi orang yang cemas dan putus asa. Namun, Northup juga mengembangkan berbagai jenis mekanisme pertahanan untuk mengatasi kecemasannya seperti Denial, Intellectualization, Regression, Projection, Rationalization, Sublimation, Displacement dan Repression. Mekanisme pertahanan itu memungkinkan Northup bertahan di tengah kesulitan perbudakan sampai akhirnya dia mendapatkan kembali kebebasannya.

Kata Kunci: Pelecehan, Pengembangan Pribadi, Mekanisme Pertahanan, Memoir

Abstract

This research discussed about the harassment suffered by Solomon Northup and the defense mechanisms depicted in the 12 Years a Slave memoir. This research used qualitative method and library research with the memoir text as the source of data. The harassment theory, personal development theory, and defense mechanism theory were used to analysed the data. After analysing the data, it can be found that there are various forms of harassment suffered by Northup such as verbal harassment, physical abuse and racial harassment. The harassment also impacted and changed Northup's character and personality from being an optimist person into an anxious and hopeless person. However, Northup also developed various types of defense mechanism to cope with his anxiety such as Denial, Intellectualization, Regression, Projection, Rationalization, Sublimation, Displacement and Repression. Those defense mechanisms enabled Northup to survive in amidst the hardship of slavery until he finally regained his freedom.

Keywords : Harassment, Personal Development, Defense Mechanism, Memoir

1. BACKGROUND

In life, human beings always experience various things which help to develop their character and personality. According to Hurlock (1974), the personality of an individual is influenced by many aspects. There are two main aspects which influence individual's personality development. The first aspect is the individual's experiences with the family inside the home, and the second aspect is the experiences with the society or outside the home may also affect the individual's social attitude and behaviour. (1974:234)

There are many outside experiences which influence individual's personality. One of the experiences is harassment. Harassment is an unwelcome conduct that is based on race, color, religion, sex, national origin, age and disability or genetic information. (Shetty, 2017) The harassment can occur anywhere in societies such as in workplace. According to research from Einarsen (2000), many workers felt humiliated, offended and mistreated by their co-workers and supervisors during work hours.

According to Munoz (2015), workplace harassment has been repeatedly linked to several negative consequences for individuals. There is also wide empirical evidence of the negative effects of exposure to harassment behaviours such as changes in personality. Specifically, among all job-related stressors considered in the study, harassment was the strongest significant predictor of anxiety and depression. (Munoz, 2015) Anxiety is a psychological situation or condition of uneasiness and worry which caused by internal or external conflict. When a person experiences anxiety caused by conflicts such as harassment, then the conscious will deploy defense mechanism to reduce the anxiety. (Fiqih, 2015)

One example of workplace harassment is the harassment against African-American in America which has been occurred since the times of slavery. The slavery on America centered around the Africans who were bought, sold and used as workers on American soil and

it became so popular in the daily routines of the Americans. Therefore, the slavery is inseparable in the history of America because it produced various topics of discussion, for example is the life of slaves. (Vanny, 2003)

After the slavery abolishment, many former black slaves wrote narratives in the form of memoirs which tell the story of their experiences as slaves. These slave memoirs which called as "Slave Narratives" became an essential part of the anti-slavery movement. Some of these narratives bore a "frame" or preface attesting to their authenticity and to the sufferings described within. (Andrews, 2018) The slave narratives tell about the story of the authors themselves when they worked as slaves including their experiences with harassment and how they endured, struggled and survived against it.

One of the slave narratives which depict the struggle against harassment is *12 Years a Slave*. It is a slave narrative written by former slave Solomon Northup and published by Derby & Miller in 1853. Solomon Northup was an American farmer, labourer and musician who was born as a free man in July 1808. In 1841, he was approached and abducted by two white men who offered him to join their circus act as a fiddler and sold into slavery. He spent the ensuing 12 years as a slave named Platt Hamilton in the Bayou Boeuf plantation region of Central Louisiana's Red River valley. After 12 years in slavery, Northup managed to regain his freedom on 1853 with the help of his family who finally found him. After won his freedom, Northup returned as a free man and wrote a memoir telling his 12 years experiences as a slave. (Cole, 2013)

Therefore, the analysis of this research is about the forms of harassment suffered by Solomon Northup as the main character of the *12 Years a Slave* memoir. Besides harassment, it also analysed about how Northup's personality changed and developed throughout the memoir and how he coped against the anxiety caused by harassment in the memoir.

The Harassment Definition and Forms

Bjorkqvist (1994) said that harassment is repeated activities with the aim of bringing mental or physical pain and directed to towards one or more individual who are not able to defend themselves. Kreps (1993) also said that the imbalance in power between the harasser and the victim obviously makes the victim has difficulties to defend themselves from the harasser. (Einarsen, 2000, p.382) In short, harassment occurs when one or more individuals are exposed to negative acts conducted by other individuals which have more power than the victims. According to Brodsky (1976) and Yahnke (2018), there are many forms of harassment, but the most common ones are discriminatory harassment, physical abuse, sexual harassment, scapegoating and verbal harassment.

- **Discriminatory Harassment:** Act of harassment with intention to humiliates or insults the victim's protected characteristics such as race, religion, ethnic, gender and sexual orientation.
- **Physical Abuse:** Act of harassment which characterized by overt physical violence or assault such as hitting, shoving and kicking.
- **Sexual Harassment:** Unwelcomed sexual advances, requests for sexual favors, and other verbal or physical conduct of sexual nature.
- **Scapegoating:** Move blame and responsibility away from self and towards a target person or group so that the victim feels wrongly persecuted and receives misplaced blame and criticism.
- **Verbal Harassment:** Acts of yelling, cursing or insulting with harsh and inappropriate language, and also threats to cause physical harm or inappropriate actions towards the victim.

Personal Development Theory

Hurlock (1974) stated that human life consists of two aspects, which are individual

and social aspect. For the individual aspect, it is concern with physical changes and human personality development. Human personality development itself is influenced by two factors which are experiences from the family and the experiences from the society and environment. (p.234) In society and environment factor, Hurlock said that people outside family and the home may have a role to affect and shape individual's personality. Hurlock also stated that there are two ways environment can influence individual's personality which are by giving models and learning opportunities. In giving models, the environment will provide a certain model for the individual to imitate and making the model become prestigious that the individual will want to imitate it. In learning opportunities, the individual can take initiatives or instructed and motivated by someone else to continue his practice until he has achieved an end result valuable for him.

Defense Mechanism Theory

Freud (1894) noted that human mind has the capacity to keep certain painful feelings hidden from consciousness and developed his tripartite of personality consisting of Id, Ego and Superego. The concept of Defense Mechanism was considered to be one of the Ego functions. Sigmund Freud's daughter, Anna said that defense mechanism serve the purpose of reducing anxiety produced from psychic conflict, including external threats to the self. The operation of defence mechanisms is mostly described as unconscious blocking, transformations or distortions of unacceptable impulses and their transformation into acceptable forms. There are ten mechanisms of defense described by Anna Freud. They are denial, displacement, intellectualization, projection, rationalization, reaction formation, regression, repression, sublimation and suppression. (Longhofer, 2015, p.53)

2. RESEARCH METHOD

This research used qualitative method with library research to support the obtained data.

The primary source data for this research is come from the memoir entitled *12 Years a Slave*. From the memoir, the narration and dialogue of the main character that leads to the statement of the problem were observed and discussed. The secondary sources for this research were the previous studies regarding harassment, personal development and defense mechanisms.

There were some steps to collect and analysed the data from the memoir. First step was read the whole content of the memoir several times to get a deep understanding. After that, classified and marked the parts and dialogues of the story that related to the statement of the problems. Further was identified the forms of harassment suffered by Northup and determined the category of harassment. After that, the changes and developments in Northup's character and personality were analysed by comparing Northup's personality before and after suffered harassment. Lastly, the part of the narration which contain an act of defense was analysed to determine the types of defense mechanism he used. The part of narrations which contain the data related to the research question were also included to strengthened analysis.

3. FINDINGS AND DISCUSSIONS

1. The Harassment Forms

As mentioned in harassment concept that there are behaviours or acts that categorized as harassment. In the memoir, Northup frequently suffered harassment from his white masters when he was worked as a slave. The harassment suffered by Solomon Northup found in the *12 Years a Slave* memoir are mostly in the form of verbal harassment, physical abuses and also racial harassment. First, the verbal harassment suffered by Northup were in the forms of verbal insults and curses. In the memoir, Northup always received

harsh words and insulted by his white masters despite the mistake he did not do. Some examples of the verbal insults received by Northup in the memoir can be proven by the following narration:

Finding he could not quiet me, he flew into a towering passion. With blasphemous oaths, he called me a black liar, a runaway from Georgia, and every other profane and vulgar epithet that the most indecent fancy could conceive. (p.43-44)

Besides verbal insults, Northup also received some verbal threats of assault. The threats directed to Northup were intended as a warning for him to not do anything reckless such as resistance or speak anything related to his condition. If he dared to ignore it, then he would either be punished or assaulted. The proof is the narration below:

Thereupon, Burch desisted, saying, with an admonitory shake of his fist in my face, and hissing the words through his firm-set teeth, that if ever I dared to utter again that I was entitled to my freedom, that I had been kidnapped, or any thing whatever of the kind, the castigation I had just received was nothing in comparison with what would follow. He swore that he would either conquer or kill me. (p.45-46)

The second form of harassment suffered by Northup in the memoir is physical abuse. In the memoir, there were many physical abuses suffered by Northup. Some abuses were very brutal and almost resulted in his death. The physical abuse suffered by Northup was in the form of physical assault such as whipping, beating and attempted murder. The text below is the example of physical abuse suffered by Northup in the form of brutal whipping by James Burch:

With the paddle, Burch commenced beating me. Blow after blow was

*)Penulis Korespondensi

inflicted upon my naked body. When his unrelenting arm grew tired, he stopped and asked if I still insisted I was a free man. I did insist upon it, and then the blows were renewed, faster and more energetically, if possible, than before. (p.44-45)

The third form of harassment suffered by Northup in the memoir is racial harassment. The racial harassment in the memoir was in the form of racial calling “*nigger*” which is a crude term for African-Americans, but it was a common calling for the black slaves in times of slavery. In the memoir, Northup was frequently called *nigger* by his white masters and usually followed with some insults. The dialogue below is the example of racial calling received by Northup:

“You’re the nigger,” he said to me on my arrival – “you’re the nigger that flogged your master, eh? You’re the nigger that kicks, and holds carpenter Tibbeats by the legs, and wallops him, are ye? I’d like to see you hold me by the leg – I should. You’re a ‘portant character – you’re a great nigger – very remarkable nigger, ain’t ye? *I’d* lash you – *I’d* take the tantrums out of ye. Jest take hold of my leg, if you please. None of your pranks here, my boy, remember *that*. Now go to work, you *kickin’* rascal,” (p.127)

From all explanations and proofs above, it is found that the harassment suffered by Solomon Northup were caused by his masters’ unpleasantness towards him, even though he did not make any mistake or just expressed his opinion. The harassment also could be interpreted as an act of superiority of a master towards his slave. Therefore, they had a power and authority to controlled and did as they please towards their slave, such as punishing and harassing them. Because of it, Northup was greatly suffered, both physically and psychologically for being a target of harassment

frequently and it also changed Northup’s personality.

2. Solomon Northup’s Personal Development

As stated by Hurlock (1974), human personality development can be influenced by experiences with the family in home and the environment or society outside home. In the memoir, before kidnapped into slavery, Solomon Northup was an optimist yet humble person. This was caused by the influences of his family members such as his father and wife. When Northup was young, his father always taught him morality and to become humble. After married with his wife and had children, Northup began to develop self-reliance and decided to use his own strength and effort to support his own family. His optimism also encouraged him to enter the industrial work despite the hardship he would face because of his African-American identity. This could be proven by the following texts:

Deprived of the advice and assistance of my father, with a wife dependent upon me for support, I resolved to enter upon a life of industry; and notwithstanding the obstacle of color, and the consciousness of my lowly state, indulged in pleasant dreams of a good time coming, when the possession of some humble habitation, with a few surrounding acres, should reward my labors, and bring me the means of happiness and comfort. (p.21-22)

Later on, as Northup and his family moved to Saratoga, he frequently with some of the black slaves and had a conversation with them about slavery. From their conversation, Northup was touched and influenced by the slaves’ story about their troubled life and their desire to be free. He became to develop empathy with them. Besides, because of his father’s teaching since young, he also had a

strong sense of morality. He disapproved the system of slavery and could not comprehend the morality in it. This was proven by the following text:

I was too ignorant, perhaps too independent, to conceive how anyone could be content to live in the abject condition of a slave. I could not comprehend the justice of that law, or that religion, which upholds or recognizes the principle of Slavery. (p.26)

However, Northup was also a person who easily believed in other people. This could be found in the memoir where Northup was met by two white people, Merrill Brown and Abram Hamilton who offered him to work as a violinist for them. With a tempting offer, Brown and Hamilton managed to persuade Northup into joining them. In their journey, Brown and Hamilton treated Northup well until he fully trusted them. However, Northup did not realize that it was all just an act by them to kidnap him. At one night after they drink together, Northup suddenly experienced headache and became unconscious. When he awoke, he found himself already chained and imprisoned and there was no one, including Brown and Hamilton could be found.

After kidnapped and subjected into slavery, Northup began to underwent changes in his personality. The factors which influenced Northup personality changes and development are his experiences in his life as a slave, such as the slavery environment and from the bad treatment and harassment from his white masters. Started from his experience with James H. Burch and Ebenezer Radburn who were two white people Northup first met when he was detained in the slave pen.

Although at first, Northup was confident that his imprisonment was just misunderstanding and asked Burch for his release. However, Burch did not grant his demand and brutally assaulted Northup instead. This caused Northup to lost his

confidence and he also began to develop anxiety. Radburn also advised him to not frequently asked for his freedom so he would not receive punishment.

This could be proven by the following texts:

In rather a patronizing and confidential manner, he gave it to me as his advice, that less I said on that subject the better it would be for me. (p.46)

Realizing his powerless condition and the consequences if he acted recklessly, Northup was forced to change his personality and attitude to adapt in his new life if he wanted to survive. Although Northup attempted to find a way to freed himself many times, but as soon as his attempt failed, he would eventually consume by anxiety and fell into despair. The experience from Burch not only made Northup develop anxiety, but also sense of insecurity. His insecurity was based on his experience with Burch that because of his current position as a slave, then no one would believe him if he said his freedom. Moreover, he was afraid that he would suffer if he revealed his real identity it to the wrong person.

The anxiety and fear of not getting rescued, live and die as a slave without able to see his family again frequently consumed Northup until he fell into despair. However, Northup's personality was changed and developed again from his experiences with John M. Tibcats. When Northup was sold to Tibcats, he also suffered harassment and cruel treatments from him. However, the influence of Tibcats made Northup who previously was a helpless slave, managed to develop bravery. He was able to eliminate his fear and changed it into a courage and did some resistance for the first time,

Tired of Tibcats's bad treatment and false accusations to him, Northup's fear then changed into anger which encouraged him to stand against him. Northup's courage managed to save him from Tibcats' attempted assault and he even retaliated against and subdued him. Consumed by his anger, Northup then snatched the whip from

Tibeats' hand and used it to whip him repeatedly as proven by the following texts:

Before the blow descended, however, I had caught him by the collar of the coat, and drawn him closely to me. Reaching down, I seized him by the ankle, and pushing him back with the other hand, he fell over on the ground. Putting one arm around his leg, and holding it to my breast, so that his head and shoulders only touched the ground, I placed my foot around his neck. He was completely in my power... In the frenzy of madness I snatched the whip from his hand... I cannot tell how many times I struck him. (p.111)

Northup was then sold to Edwin Epps and he became his slave for a decade. Even after being in the slavery without rescue for years, the desire of freedom had not left Northup yet. However, because of the strict surveillance in Epps's plantation, Northup realized that he could not just run away recklessly. Therefore, he decided to write a letter regarding his condition to his family and post it secretly. This proved that Northup has developed into a smarter and cautious person. He has learnt from his previous experience that instead of act recklessly, he chose to write a letter which is much safer and has considerably high rate of success. This was proven by the following text:

My great object always was to invent means of getting a letter secretly into the post-office, directed to some of my friends or family at the North. (p.230)

Despite his failed first attempt to send the letter, Northup was able to regain his hope after he met with Samuel Bass. Bass was a carpenter hired by Epps to build a new house for him. When Northup was working, he heard the conversation between Epps and Bass. From their conversation, Northup found a bit of hope in Bass. After conversed with Bass, Northup became certain that Bass was the right person he could trusted and immediately asked his assistance to send the letter again. Later on,

*)Penulis Korespondensi

Bass managed to send the letter which resulted in Northup's whereabouts was known to his family. It ended with Northup being rescued and gained back his freedom. The meeting between Northup and Bass was able to return Northup's hope and confidence that he would be saved from the slavery.

3. Solomon Northup's Defense Mechanisms

In his 12 years of slavery, Northup was subjected and suffered cruel treatment and harassments from his owners. This caused Northup to develop anxiety and defense mechanisms to cope it. The types of defense mechanism used by Northup that found in the memoir are Denial, Intellectualization, Regression, Projection Rationalization, Sublimation, Displacement, Repression and.

In *12 Years a Slave* memoir, Northup first used denial to suppressed his anxiety when he was imprisoned. The confused Northup anxiously thought that he was kidnapped. Judging from Northup's condition that he was unconscious before and suddenly found himself imprisoned after he awoken, it is clear that he was kidnapped when unconscious. However, to avoid panic, he denied his suspicion and thought that there must be some misunderstood or mistake.

Aside from denying his suspicion, Northup also used intellectualization in the form of thinking logical and positive thoughts to suppressed his negative thought. When he was first realized that he was chained and imprisoned, he quickly became anxious and many negative thoughts appeared in his mind. However, Northup tried to think positively and assured himself that his imprisonment was a mistake and Brown and Hamilton would search and released him from the imprisonment. However, the reality was Brown and Hamilton actually were the ones who kidnapped and imprisoned Northup. This could be proven by the following texts:

Then did the idea begin to break upon my mind, at first dim and confused,

that I had been kidnapped. But that I thought was incredible. There must have been some misapprehension – some unfortunate mistake. (p.38-39)

Though suspicion of Brown and Hamilton were not unfrequent, I could not reconcile myself to the idea that they were instrumental to my imprisonment. Surely they would seek me out – they would deliver me from thralldom. (p.48)

After suffered brutal assault from Burch, Northup also experienced regression and his psychology was unconsciously regressed. His mind was filled with the thoughts of his family. In his sleep, he dreamed about his days as a free man and his family. This regression allowed Northup to temporarily escape from the harsh reality and his condition in the slave pen. This could be proven by the following text:

I was heart sick and discouraged. Thoughts of my family, my wife, and my children, continually occupied my mind. When sleep overpowered me, I dreamed of them – dreamed I was again in Saratoga – that I could see their faces, and hear their voices calling me. (p.47)

Northup also used projection to released his negative emotions. When he was on the way to New Orleans, Northup saw a flock of birds was singing on the trees. With his enslaved condition, Northup projected his feelings of anger and envy towards the birds. He also wished to have wings and became free as them so he could go back to his family. This could be proven by the following text:

The happy birds – I envied them. I wished for wings like them, that I might cleave the air to where my birdlings waited vainly for their father's coming, in the cooler region of the North. (p.57-58)

In his daily life in slavery, Northup frequently used rationalization in order to defend himself and avoid punishment. The rationalization Northup used was in the form of rational and logical excuses. Because of it, Northup was able to avoid suspicion or attempted assault from his masters. The text below is one example of Northup used rationalization by making excuse towards Epps when the latter accused him for attempting to write a letter:

“All I’ve got to say, master,” I replied, “is, there is no truth in it. How could I write a letter without any ink or paper? There is nobody I want to write to, ‘cause I haint got no friends living as I know of.” (p.234)

Another defense mechanism developed by Northup was sublimation. In the memoir, Northup used sublimation in the form of playing his violin whenever he felt sad or depressed in his life as a slave. He calmed himself by releasing the negative impulses from his mind through playing his violin. By doing so, Northup was able to attain peace and slowly reduced his anxiety. This can be proven by the following text:

Alas! Had it not been for my beloved violin, I scarcely can conceive how I could have endured the long years of bondage... Often, at midnight, when sleep had fled affrighted from the cabin, and my soul was disturbed and troubled with contemplation of my fate, it would sing me a song of peace. (p.217)

In the memoir, Northup also used displacement in the form of scapegoating to defend himself and released his aggressive impulse towards another person. After been betrayed by Armsby, Northup became disappointed and angry towards him. When he

was interrogated by Epps and in order to avoid his suspicion, aside from using rational excuse, Northup also decided to scapegoating Armsby. He said to Epps that Armsby was a drunken liar and what he said was a lie to made Epps hire him as his overseer. This could be proven by the following dialogue:

“That Armsby is a lying, drunken fellow, they say, and nobody believes him anyway... Now, master, I can see what that Armsby is after, plain enough. Didn't he want you to hire him for an overseer?” (p.234)

After being freed from slavery, Northup used repression to repressed his bad memories in slavery. However, when Northup wrote the memoir, he recalled all the events in his slavery time including the memory of being whipped and beaten brutally by Burch. Because of it, Northup remembered again the painful feeling he felt when being assaulted. This could be proven by the following text:

Even now the flesh crawls upon my bones, as I recall the scene. I was all on fire. My sufferings I can compare to nothing else than the burning agonies of hell. (p.45)

All the explanations above are the types of defense mechanism used by Northup when he was in the slavery. Subjected into harsh labour, treated cruel and unjustly, and suffered punishment and harassment were the reality experienced by Northup as a slave which caused him to become anxious and fear. Fortunately, Northup was able to developed defense mechanisms which helped in reducing his anxiety and prevented him from frequently fell into despair.

4. CONCLUSION

From the research, it can be concluded that Solomon Northup has suffered various harassment forms in the *12 Years a Slave* memoir. They are verbal harassment, physical abuse such as physical violence and threats of

assault, and also racial harassment. The harassment suffered by Northup were caused by his masters' unpleasantness towards him, even though he did not make any mistake or just expressed his opinion. Because of Northup's position as black slave, he was treated as an object by them. Therefore, they have more power and authority to control and do as they please towards him, such as giving punishment and harassment.

Became the victim of slavery and harassment, Northup was greatly suffered both in physically and psychologically. Northup who previously was an optimist and confident person, became an anxious, insecure and desperate person when he was kidnapped into slavery and suffered physical violence from Burch. However, as he adapted in his new life and gained more experiences, he developed a bravery and able to survived and even stood tall against Tibbeats. From his experiences with Epps, Northup also regained back his confidence and he once again tried to fight for his freedom despite facing hardship and obstacles from Epps himself.

Despite frequently consumed by anxiety and fell into despair, Northup was able to rise and also developed defense mechanism to cope his anxiety. Northup was able to develop and used various types of defense mechanism to protect him from his anxiety and helped him in surviving the life of slavery.

References

- Andrews, W. L. (2018). *Slave Narrative, American Literature*. Retrieved April 9, 2020 from <https://www.britannica.com/art/slave-narrative>
- Brodsky, C. M. (1976). *The harassed worker*. Toronto, Ontario, Canada: Lexington Books, DC Heath.
- Cole, R., Fiske, D., Seligman, R., and Brown, C. (2013) *Solomon Northup, American Farmer and Writer*. Retrieved March 3,

- 2020 from
<https://www.britannica.com/biography/Solomon-Northup>
- Einarsen, Stale (2000). *Harassment and Bullying at Work: A Review of the Scandinavian Approach*. *Aggression and Violent Behavior*, Vol. 5, No. 4, pp. 379–401, 2000
- Fiqih, A. F. (2015). *Anxiety Suffered by Elizabeth Holland in Anna Godbersen's SPLENDOR*. Malang: Maulana Malik Ibrahim State University of Malang, 2015
- Hurlock, E. B. (1974) *Personality Development*. New York: McGraw. Hill Company, 1974
- Longhofer, J. (2015). *Psychodynamic Practice*. London, United Kingdom: PALGRAVE, 2015
- Munoz, A. R., Jimenez, B. M., and Vergel, A. S. (2015). *Reciprocal Relations between Workplace Bullying, Anxiety and Vigor: A Two-wave Longitudinal Study*. *Anxiety, Stress & Coping: An International Journal*, 2015
- Northup, S. (1853). *12 Years A Slave*. Auburn. New York
- Sari, Kartika Vanny (2003). *Frederick Douglass's Struggle for Gaining His Freedom in Narrative of the Life of Frederick Douglass, an American Slave*. (TA No 1123/ING/2003). Unpublished undergraduate thesis, Universitas Kristen Petra, Surabaya.
- Shetty, P. A., Nithyashree, B. V. (2017). *Workplace Harassment among Employees: An Explorative Study*. *Archives of Medicine and Health Sciences*, pp. 187-190, 2017
- Yahnke, Katie (2018). *11 Types of Workplace Harassment (and How to Stop Them)*. Retrieved January 22, 2020 from <https://insight.com/resources/11-types-of-workplace-harassment-and-how-to-stop-them/>

LANGUAGE FUNCTION USED BY THE MAIN CHARACTER IN “JOKER” MOVIE

Alvin Friantly^{1*}, Endar Rachmawaty Linuwih²

^{1, 2}Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Penelitian ini terutama bertujuan untuk menganalisis fungsi bahasa yang terdapat pada tokoh utama dalam Film Joker. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui fungsi bahasa yang digunakan tokoh utama dalam film Joker dan mendeskripsikan konteks fungsi bahasa yang digunakan tokoh utama film tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Dikategorikan sebagai analisis wacana karena kajian ini berfokus pada analisis fenomena ujaran tokoh utama. Data dikumpulkan dari ucapan Arthur sebagai tokoh utama. Peneliti menggunakan teori Holmes untuk menganalisis fungsi bahasa dan teori Hymes untuk mendeskripsikan konteks fungsi bahasa. Hasil penelitian menunjukkan hanya ada tujuh dari delapan jenis fungsi bahasa yang dikategorikan oleh Holmes yang menggunakan tokoh utama dalam film Joker. Mereka adalah fungsi bahasa ekspresif, direktif, referensial, metalinguistik, phatic, puitis dan komisif.

Kata kunci: Analisis wacana, fungsi bahasa, konteks.

Abstract

This study was mainly intended to analyze language functions found in the main character in Joker Movie. The objectives of the study are to find language functions are used by main character in Joker movie and to describe the context of language functions that used by main character of the movie. This study uses descriptive qualitative approach. It is categorized as discourse analysis because this study focuses on analysis the phenomena of main character utterances. The data are collected from the utterances of Arthur as the main character. The researcher uses Holmes's theory to analyze language functions and Hymes' theory to describe the context of the language functions. The result of this study shows there are only seven from eight types of language functions categorized by Holmes that used the main character in Joker movie. They are expressive, directive, referential, metalinguistic, phatic, poetic and commissive functions of language.

Keywords : Discourse analysis, language function, context.

1. INTRODUCTION

There are many visual arts created by human to entertain people in this word one of them is movie. According to Bordwell and Thompson (2008), Film is an art form with a language and an aesthetic all its own. Movie is a visual language that tells stories in moving images and merging of many disciplines and crafts to create a powerful emotional experience, Lucas (1991). As an important art form, a movie carries out a source to entertain and educate people. It is because the conversation between the

The researcher chooses Joker movie, because the way Joker presents himself, both physically and especially verbally, is one of the key reasons this movie brings a lot of controversy. Some critics also characters in the movie aims to share and convey the information as a mean of communication, while in the human's daily life, conversation has become the important way for exchanging their opinions. Movie also can be considered as a representative of human life, it reflects the real life of society based on the situation and setting of the conversation. Moreover, through

*¹)Penulis Korespondensi

movies, we can learn about how languages that used in the conversations involved in the movie itself.

Argued the character could inspire violence (Wulfsohn, 2019). Zukerman (2020) reported that the director somehow manages the character to both stigmatize mental illness while still championing Arthur's crimes. The director also posits that his brain makes him a monster, while still finding his mania both entertaining and somehow, heroic. The way Arthur views the world is disturbing, but also provides a fascinating insight into the man. This results in some truly unforgettable lines in the film that will stick with people forever. (McCormick, 2020).

According to Walt Wolfram (1991) Language is one of the most powerful emblems of social behavior. In the normal transfer of information through language, we use language to send vital social messages about who we are, where we come from, and who we associate with. It is often shocking to realize how extensively we may judge a person's background, character, and intentions based simply upon the person's language, dialect, or, in some instances, even the choice of a single word. By the statement, language can describe the personality. They use language in order to fulfill those different purposes. Each purpose can be known as a language function. Halliday (1992) stated a functional approach to language means investigating how language is used: trying to find out what purposes that language serves for us, and how people are able to achieve these purposes through speaking and listening, reading and writing (Ambrosio et.al., 2015:107).

The research questions of the study are: what kinds of language functions are used by the character Arthur in the "Joker" and what are the context of language functions used by the character Arthur in the Joker. This study focuses on the analysis of language function

used in Joker's movie and the context of the language function.

The researcher choose language function that purpose by Holmes (2013) stated in his book that there are eight categories of speech functions, in which each of those functions has its own characteristics and purposes. They are expressive, directive, referential, metalinguistic, poetic, phatic, heuristic and commissive functions.

Expressive function is a sort of language work alludes to the language used to communicate what the speaker's brain or individual emotions. For example: I'm feeling great today. Directive function is the use of language to direct, influence and manage one's own or other's actions. For example: clean the table, please. Referential is capacity of language shows the state of the speakers who need to share their insight or news toward the listener. For example: water boils at 100 degrees. Metalinguistic refers to the articulations remark on language itself. For example: speaker stated, "I don't like you." "Sorry what did you say?" asks the addressee. Poetic is reveals how the speakers create the expressions by utilizing any kind of wordplays. For example: "Peter Piper picked a peck of pickled peppers." Phatic is express solidarity and compassion with others. For example: Hi, how are you, it's cold!. Heuristic is capacity emerged from the investigation of kid's language procurement where the language is used to learn and discover. For instance, "What is the function of tractor?". Commissive is language used to manage guarantees dangers, with marriage perspectives, bets, and presentations of war. By the by, every classification has its unmistakable attributes. For example: I will clean my room, I promise.

After that, the researcher used theory of context by the proposed framework of Hymes (1974) SPEAKING terms named : Situation, Participant, Ends, Act sequence, Key, Instrumentalities, Norms, and Genre. Situation refers to the time and place which is

*)Penulis Korespondensi

the concrete physical circumstances in which speech takes place. Participant It includes various combinations of speaker-listener, addressor-addressee or sender-receiver. Ends It refers to the conventionally recognized and expected outcome(s) of an exchange as well as to the personal goals that participations seek to accomplish on particular occasions. Act sequence It refers to the actual form and content of what is said: the precise words used, how they are used, and the relationship of what is said to the actual topic at hand. Key It refers to the tone, manner, or spirit in which a particular message is conveyed such as lighthearted, serious, precise, pedantic, mocking, sarcastic, pompous, and so on. Instrumentalities It refers to the choice of channel such as oral, written, or telegraphic, and to the actual form of speech employed, whether it will be deliver in a more formal way or a casual friendly one. Norms It is social rules governing the event and the participants' actions and reaction. Defines what is socially acceptable at the event. Genre It refers to the types of utterance that is being given such things as poems, proverbs, riddles, sermons, prayers, lecture, and editorials.

2. RESEARCH METHOD

In this research, the researcher used the qualitative-descriptive method. Bogdan and Biklen (1982) stated that qualitative research is descriptive which the data is collected in the form of words or pictures rather than numbers. Data in the form of quotes from documents, field notes, and interviews of excerpts from videotapes, audiotapes, or electronic communications are used to present the findings of the study. Meanwhile, qualitative approach is an approach in which concerned on description and interpret the data rather than the counting of feature (Wray and Bloomer: 97).

The researchers collecting the data from the main character movie. the researchers underline the utterance that Arthur used to

*)Penulis Korespondensi

communication to other people or he in the own situation. There are the table that contain: time sequence, conversation, and type of language function. The code given for the type of language functions based on the abbreviation: Expressive (E), Directive (D), Referential (R), Metalinguistic (M), Poetic (P), Phatic (PH), Heuristic (H), and Commissive (C).

There are several steps to collect the data: (1) watches the movie based on the time sequence, (2) reads the script of Joker movie carefully while watching and listening to the movie. (3) underlines the utterances of character Joker that contained kind of language functions based on Holmes's theory.

After getting and collecting the data from the data source, the researcher analyzed the data by following the steps: (1) The utterances of Joker are categorized based on the types of language function by Holmes. (2) The types of language functions are counted to find out the language function that mostly and rarely used by the main character. (3) The language function are analyzed how to the context situation behind the use of language functions.

3. FINDINGS AND DISCUSSIONS

Firstly, the researcher divided the type of language function found in Arthur's utterance on the table below this :

Table 1. The Frequencies of Language Function That Found in Joker Movie.

No.	Type of language function	Frequency	Percentage
1	Expressive	62	39%
2	Directive	8	5%
3	Referential	57	36%
4	Metalinguistic	14	9%
5	Poetic	2	1%
6	Phatic	14	9%

7	Heuristic	0	0%
8	Commissive	2	1%
Total		159	100%

Based on the table 1 above, it is the frequency of language function that used in the Joker movie. the most frequency is expressive function totally 62. Second is referential with totally 57. Third is Phatic with totally 15. The next one is metalinguistic with totally 14. The next one is Directive with totally 8. Poetic functions are found 2 data. And the last is commissive with totally 2. Therefore, looking at the result, it can be concluded that the overall language function that used in Joker movie is expressive function with totally 62. While the overall minimum refers to heuristic with totally 0 data.

After the data are divided into the table, the researchers analyze the data by used description of language function and the context of situation. Theory of context based on Dell Hymes (1974) used SPEAKING terms namely Speaking, Participant, End, Act, Key, Instrumentalities, Norms, and Genre.

The researcher only found seven language function from eight language function. By the table frequency of language function, expressive function is the dominant used in Joker movie.

Expressive function is the language that refers to a kind of language that express the speaker feeling, idea, attitude and opinion. In the movie used expressive function like scene 1 when the main Character said "it is just me, or is getting crazier out there?." The context of language function is the participants in the conversation above are social worker and Arthur. The setting of the conversation is in Department of Health Office. The purpose is Arthur express himself about the crime that he received from society in Gotham City. The act sequence is same like the purpose of Arthur. The key is indicated the manner of the speaker is serious. The instrument is orally and

delivered in informal way. The norm is social worker tell to Arthur that life must struggling. The genre is expressive.

Then, Directive function is the language that refers to direct message request some action from hearer to the speaker. for example, like the conversation in scene 1, it can be seen that Arthur produced utterances that use directive function in which because he used language to the hearer to do something. In the conversation, Arthur said "*I was wondering if you could ask the doctor to increase my medication.*" It means that he requests to social worker to increase the medication that can make his feel not bad. In this conversation, it is clear Arthur request to increase the medication, but social worker give understanding that he already consumes seven different medication that make his condition getting worse. The context of language function is the participant of the conversation above are Arthur and Social Worker. The setting of the conversation is in Department of Health, Office. The ends are Arthur meet a Social Worker to consultation about his condition. The act is Arthur request to the Social Worker that he want to increase his medication. He wants to request that because he don't want to feel so bad anymore. The key is social worker make Arthur become a good condition. The instrument is orally and delivered in informal way. The norm is don't be greedy. The genre of the Arthur utterances is directive.

Then, Referential capacity of language shows the state of the speakers who need to share news toward the listener. for example, like the conversation in scene 5, Arthur give some information to hearer. Arthur produced utterances "*She always tells me to smile and put on a happy face. She says that I was put here to spread joy and laughter.*" From the utterances, Arthur want to give an information that he has a message from his mother that he had a purpose to bring a laughter and joy to the world. So, this is referential function because the purpose is to give some information to

*)Penulis Korespondensi

hearer. The context of language function is the participant of the conversation above are Arthur and Murray Franklin. The setting of the conversation is in Talk Show Studio. The ends are Arthur tell to Murray Franklin and the audience that he must bring a laughter and joy to the world. The act is Arthur produced the utterances to Murray that he has a purpose from his mother. The key is Arthur feel well. The norm is must share the joy to another people. The genre of the utterances is referential.

Then, metalinguistic function refers to the articulations remark on language itself. For instance, 'Authority' is not a typical word. Then again, it is utilized to depict portions of language, for example, syntax or words that portray language itself. Another model is "particle" of the sentence implies thing. for example, like the conversation in scene 4, the purpose is Arthur used language in order to comment on the use of language itself. Arthur produced utterances “(playful) *Everybody who? Who do you talk to?*” In order to clarify the Penny’s statement about Thomas Wayne. He wants to know everybody who says Thomas Wayne will make a great mayor. It is obvious that Arthur’s utterance is metalinguistic. The context of language function is the participant of the conversation above Arthur and his mother. The setting of the conversation is in Mom’s Apartment. The purpose of the conversation is Arthur wants his mother realize that Thomas Wayne is a busy man and many people did not like Thomas Wayne. The act sequence begins Arthur and his mother tell about Thomas Wayne. The key is the tone of Arthur’s speech is feeling confused. The instrument is informal way. The genre is metalinguistic.

Then, Poetic is the speaker used the language to express something but in aesthetic language for example used rhymes, quotes and so on. for example, like the conversation in scene 32, Arthur produced the quotes utterances to his mother. Arthur produced

utterances “(shrugs) *I got nothing left to lose, Murray. Nothing can hurt me anymore. This is my fate, my life is nothing but a comedy.*” From the utterances, Arthur tell about the aesthetic language that he think all of his life just comedy. So, this is Poetic function because the purpose is revealed by used aesthetic language. The context of language function is the participant of the conversation above are Arthur and Social Worker. The setting of the conversation is in Department of Health Office. The ends are Arthur tell about quotes in his life to social worker. The act is Arthur produced the utterances to Social Worker about quotes of his life. The genre of the utterances is poetic.

Then, Phatic function is the condition how the speaker give empathy to the hearer. for example, like the conversation in scene 5, Arthur produced utterances to Murray Franklin. Arthur produced utterances “*Hi Murray. Arthur. My name is Arthur.*” Arthur produced a greeting message to Murray Franklin because he invited to Murray TV Show. So, he produced a greeting message. This is phatic function because Arthur utterances carried in the form of language greeting someone. The context of language function is the participant of the conversation above are Arthur and Murray Franklin. The setting of the conversation is in Murray Franklin’s TV Show. The ends are Arthur greeting Murray Franklin. The act sequence Arthur invited to Murray Franklin’s TV Show. The instrument is orally and informal. The genre of the utterances is Phatic.

Then, Commissive refers to the utterances that used to promise, vows, bet, threat, declaration of war and so on. The purpose of commissive function is to commit the person to do something in the future. for example, like the conversation in scene 30, Arthur’s utterances refer to commissive function its because Arthur deal with commit to action in a future. Arthur produced “(catching his breath) *Do you watch the*

Murray Franklin show? I'm gonna be on tonight." It means that Arthur have an action in future that is he is going to be on Murray Franklin's TV Show tonight. This is commissive function because Arthur commit to Gary that he going to be on Murray Franklin's TV Show. The context of language function is the participant of the conversation are Arthur and Gary. The purpose is Arthur wants to say that he going to be on Murray Franklin's TV Show tonight. The act sequence began when after Arthur kill his friend named Randall and Gary wants to go out. The key is Arthur hope Gary see the TV Show. The instrument is in informal way. The genre is commissive.

4. CONCLUSION

From the discussion, there are two conclusions. First, there are 159 language function that found the main character in Joker's movie. The most frequency is expressive function totally 62. Second is referential with totally 57. Third is Phatic with totally 15. The next one is metalinguistic with totally 14. The next one is Directive with totally 8. Poetic functions are found 3 data. And the last is commissive with totally 2. Therefore, looking at the result, it can be concluded that the overall language function that used in Joker movie is expressive function with totally 61. While the overall minimum refers to heuristic with totally 0 data. The result of this research, language function that used the main character in Joker's movie mostly used expressive. Expressive is a language that used to express the speaker feeling, idea, attitude and opinion.

Second, by the finding of language function, Arthur used language to express the personality. For example: *My mom died, I'm celebrating*. By the statement, it can be show that Arthur express his negative feeling when his mother died. Mostly, the person when his parents is died, the person feel sad and stressed. But in this film, Arthur express his

*)Penulis Korespondensi

feeling about he is happy if his mother died because his mother didn't tell the truth to him. So, there is the context purposes by in the Arthur's utterances. The participant of the conversation above Arthur and Randall. The setting of the conversation is Mom's apartment, front door. The purpose is Arthur tell to his friend that he is very happy because his mother died. The instrument is orally and delivered in informal way. The norms are described that Arthur express his feeling about his mother died, it is a negative expression. So, from the utterances and the context of the utterances, make this film is controversy.

REFERENCES

- Alfina, Fitria Tahta. (2016). *Language functions used by the main character in the pacifier movie*. 2016. PhD Thesis. UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Awal, E. & Bahar, H. B. (2013). Significance of Linguistic Competence over Communicative Competence enlightened through the devices of Discourse Analysis. *IOSR Journal Of Humanities And Social Science (IOSR-JHSS)*, Volume 7, Issue 5 (Jan. - Feb. 2013), PP 75-80 e-ISSN: 2279-0837, p-ISSN: 2279-0845. Retrieved on October 7th, 2015 from www.Iosrjournals.org
- Bogdan Robert, C. and Biklen, Knopp S. (2007). *Qualitative research for education: An introduction to theory and method* 5th Edition. USA : Pearson Education, Inc.
- Bordwell, D., and K. Thompson. (2008). *Film Art : An Introduction*. New York: Mc Graw- Hill, Inc.
- Cook, G. (2001). *The Discourse of Advertising* (2nd Edition). USA : Routledge.
- Holmes, J. (2013). *An introduction to sociolinguistics* (4th Edition). London and New York : Longman.
- Karimi, Faith. (2019). 'Joker' hits movie theaters with controversy and extra

A-5-6

- security. From edition.cnn.com. 2 October 2019.
- Keraf, Gorys. (2009). *Diksi dan Gaya Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Leedy, P. & Ormrod, J. (2001). *Practical research : Planning and design* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ : Merril Prentice Hall. Thousand Oaks : SAGE Publications.
- Lucas, George. (2013). Lucas Museum of Narrative Art. American. <https://lucasmuseum.org/collection/art-of-cinema>.
- Miles, M.B., and Huberman, A.M. (1984). *Qualitative Data Analysis*, 16. Newbury Park, CA: Sage.
- Miles, M.B, and Huberman, A.M. (1994). *Qualitative Data Analysis*, 2nd Ed., p. 10-12. Newbury Park, CA: Sage.
- Paltridge, B. (2006). *Discourse Analysis : An Introduction*. New York : Continuum
- Rebolledo, Jose, et al. 'Joker Summary'. Grade Saver , 21 January 2020 Web. 15 April 2020.
- Redinta, Arnolando Rico. (2018). "The Meanings of Psychopathic Attitudes of The Joker As Seen in Christopher Nolan's The Dark Night Movie Script".
- Shashkevich, Alex. (2019). The power of language : how words shape people, culture. From www.News.stanford.edu. 22 August 2019.
- Vakili, E. Z., Alireza F. K. & Farhad, T. (2012). The Analysis of Speech Events and Hymes's SPEAKING Factors in the Comedy Television Series: "FRIENDS" New Media and Mass Communication. Vol. 2. Retrieved on October 7th, 2015 from www.iiste.org
- Wolfram, Walt. (1991). *Dialects and American English*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall (to be reissued by Basil Blackwell in 1998 as *American English: Dialects and variation*).
- Zuckerman, Esther. (2020). Why 'Joker' is the most controversial Oscar Nominee this year. From www.Thrillist.com. 2 March 2020.

ANALISIS KESALAHAN PENGGUNAAN KATA“经过” DAN “通过” DALAM KALIMAT PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA MANDARIN SURABAYA

Meliza Anggreyani Gunawan ^{1*}, Maria Apriana ², Budi Hermawan ³

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Akibat dari perkembangan zaman yang semakin luas, dunia pendidikan semakin menyoroti pelajaran bahasa asing salah satunya adalah Bahasa Mandarin. Dalam mempelajari bahasa asing tentunya ditemukan banyak kesulitan, salah satunya adalah kata sinonim 经过 dan 通过 dalam kalimat yang memiliki persamaan arti dalam bahasa Indonesia yaitu melewati, kesulitan tersebut tentunya menjadi hambatan dalam mempelajari bahasa Mandarin. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesalahan apa saja yang dilakukan oleh 41 mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Surabaya semester 6 dan faktor apa saja yang mempengaruhi kesalahan tersebut sering dilakukan. Dalam penelitian ini, ditemukan kesalahan sesuai posisi kedua kata dalam kalimat yaitu kata kerja, kata benda, kata preposisi juga kesalahan kata dapat saling menggantikan dan kesalahan global. Dari antara kedua kata yaitu 经过 dan 通过, kata 通过 memiliki jumlah kesalahan lebih banyak. Faktor yang menyebabkan kesalahan tersebut sering dilakukan adalah faktor bahasa Ibu, kurangnya pemahaman akan materi, faktor materi ajar, pengajar dan pembelajar.

Kata kunci : Analisis, Kesalahan, 经过, 通过

Abstract

As a result of the development of an increasingly broad era, the world of education increasingly highlights foreign language learning one of which is Mandarin. In learning foreign languages, there are certainly many difficulties, one of which is the word synonyms 经过 and 通过 in sentences which have the same meaning in Indonesian, namely passing through, these difficulties certainly become obstacles in learning Mandarin. This study aims to find out what mistakes were made by 41 semester 6 students of Mandarin Language Education Surabaya and what factors that influence those mistakes are often made. In this study, errors were found according to the position of the two words in the sentence that are the verb, noun, preposition word, and the two words can replace each other and global error. Of the two words 经过 and 通过, the word 通过 has more errors. The factors that cause these mistakes are often made are the mother language factor, the lack of understanding of the material, the teaching material, instructor factors and the factors of the learner.

Keywords: Analysis, Error, 经过, 通过

1. PENDAHULUAN

Dalam belajar bahasa asing tentunya akan ditemukan kesulitan, selain karena perbedaan bahasa ibu, penyebab lainnya adalah kalimat sinonim, hal ini sesuai dengan pendapat Sutedi (dalam Ismawati, 2014:1) bahwa ketidakjelasan tentang perbedaan makna dan fungsi dari kata yang bersinonim menjadi penyebab munculnya kesalahan berbahasa. Pengertian kata sinonim dalam

^{*)}Penulis Korespondensi

bahasa Indonesia dalam (Pateda, 2001:223) mendefinisikan sinonim ada tiga batasan yang dapat dikemukakan. Batasan atau definisi itu adalah :

1. Kata-kata dengan acuan ekstra linguistik yang sama, misalnya kata mati dan mampus;
2. Kata-kata yang mengandung makna yang sama, misalnya kata memberitahukan dan kata menyampaikan; dan

A-6-1

3. Kata-kata yang dapat disubstitusikan dalam konteks yang sama, misalnya “kami berusaha agar pembangunan berjalan terus”, “kami berupaya agar pembangunan berjalan terus”. Kata berusaha bersinonim dengan berupaya. (Pateda, 2001:223)

Sedangkan kata sinonim dalam bahasa Mandarin dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu : sinonim 同义词 (*tóngyìcí*) dan sinonim 近义词 (*jìnyìcí*) menurut Zhou Yukun 通俗地讲, 同义词是在词义, 用法等方面完全相同, 而近义词则是同中有异, 即包含相同, 又包含不同, 二者属于包含关系。其次近义词数量大, 再用中出现问题多, 应用价值高, 是研究重点; 二同义词数量少, 研究价值远不及狭义近义词。(周玉琨, 2012)

Salah satu kata bersinonim yang penulis pilih adalah penggunaan kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) dalam kalimat. Makna dari 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) dalam bahasa Indonesia memiliki arti yang sama yaitu “melewati” suatu kejadian atau hal. Menurut beberapa sumber pengertian kedua kata menurut beberapa sumber adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Pengertian Kata 经过” dan “通过”

工具书	通过	经过
现代汉语词典	¹ 从一端或一侧到另一端或另一侧; 穿过。 ² 议案等经过法定人数的同意而成立。 ³ 以人或事物为媒介或手段而达到某种目的。 ⁴ 征求有关的人或组织的同意或核准	¹ 通过[处所, 时间动作等] ² 过程, 经历
现代汉语八百词	[动]从一端或一侧到另一端或另一侧;可带处所宾语; ² 议案等经过法定	¹ [名]过程; 经历 ² [动]从某处过, 经过+名(处所)从

*Penulis Korespondensi

人数的同意而成立。 ³ [介]旨进动作的媒介或手段。可带名宾, 动宾, 小句宾语。	(打)+名(处所)+经过; 延续, 可带“了”, 必带时宾; 经历(活动, 事件), 可带“了”, 必带名宾, 动宾, 小句宾语。
---	---

Sumber : 黎威 (2016:11)

Sumber yang lain pada buku Hanyu Jiaocheng (Yang Jizhou, 2003) menjelaskan perbedaan 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) dalam posisi sebagai kata kerja memiliki perbedaan : (1) 通过 (*tōngguò*) menyatakan tahapan satu ke tahap yang lain (*pass through; get past; traverse*). (2) 通过 (*tōngguò*) memiliki arti persetujuan atau pertanggungjawaban (*adopt; carry; endorse; approve*), sedangkan 经过 (*jīngguò*) tidak memiliki makna yang demikian. Sedangkan perbandingan kedua kata ketika berposisi dalam kalimat dijelaskan oleh Xu Yumin (2005) yaitu jenis kata pada “经过” dapat menjadi 3 posisi yaitu sebagai kata kerja, objek dan preposisi, kata “通过” dapat menjadi 2 posisi yaitu sebagai kata kerja dan preposisi. Kedua kata sesuai dengan posisinya di dalam kalimat memiliki persamaan dan perbedaan, berikut adalah penjelasannya :

1.1 Kata kerja

Menurut Li Wei (2016), kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) keduanya dapat berposisi sebagai kata kerja dalam kalimat yang memiliki arti proses melewati sesuatu. Berikut adalah contoh kalimatnya :

- (1) 火车安全地经过了大桥。(杨雪梅, 《汉语近义词辨析词典》)
- (2) 有一天, 我经过她的办公桌, 看见她正在边哭边写着什么。(北京大学语料库)

Untuk mencari perbedaan antara kedua kata dapat digunakan metode substitusi seperti pernyataan Zhang Yuan (2014) yaitu “metode membedakan sinonim adalah dengan menggunakan metode substitusi kemudian mencari contoh kalimat yang tidak dapat saling menggantikan”. Didapati kalimat (1) dapat digantikan oleh 通过 (tōngguò) sedangkan kalimat kedua tidak dapat digantikan.

1.2 Kata Preposisi

Kata 经过 (jīngguò) dan 通过 (tōngguò) dapat berposisi sebagai preposisi, keduanya memiliki persamaan yaitu mencapai sebuah tujuan atau hasil, contohnya pada kalimat berikut :

- (3) 妻子通过“安乐死”解脱了痛苦 (方清明 (2009: 4))
- (4) 我通过他的邻居增加对他的理解 (黎威 (2016: 11))

1.3 Kata Benda

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa kata 经过 (jīngguò) dan 通过 (tōngguò) keduanya dapat berposisi sebagai kata kerja dan kata preposisi, pembedanya adalah kata 经过 (jīngguò) dapat berposisi sebagai kata benda juga, contoh kalimatnya adalah sebagai berikut :

- (5) 他把事情的经过告诉了大家 (黎威 (2016: 11))

1.4 Struktur Kata

Zhao Xin dan Nian Wei (2013) menyatakan bahwa penggunaan kata keterangan bentuk negatif “不”(bù) menyatakan bentuk negatif dari sesuatu yang sifatnya belum terjadi atau yang akan datang, juga bisa menyatakan bentuk negatif dari suatu kebiasaan atau aturan sehari-hari, sedangkan kata keterangan bentuk negatif “没”(méi) mengarah kepada suatu kejadian masa lalu atau kejadian yang telah terjadi. Bila dibandingkan

*)Penulis Korespondensi

kata keterangan bentuk negatif “不”(bù) dan “没”(méi) yang sesuai dengan kata 经过 (jīngguò) dan 通过 (tōngguò) dengan contoh kalimatnya adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Perbandingan Kata Kerja “经过” dan “通过” dengan Bentuk Negatif “不” dan “没”

动词	不	没
经过	+	-
通过	-	+

Sumber : 赵心, 洪炜 (2013 : 53)

- (6) 这十八台仅有一脚之路，两面全是万丈陡壁，上下奶头山，如不经过十八台，是上也上不去，下也下不来。(曲波 《林海雪原》)
- (7) “赵明同志，你这个意见在上次支委会研究中农入社的会上，不是没通过吗？” (刘绍棠 《运河的桨声》)

1.5 Kata Objek (宾语)

Pemilihan kata objek (宾语) yang mengikuti kata 经过 (jīngguò) dan 通过 (tōngguò) baik ketika berposisi sebagai kata kerja atau kata preposisi. Yang pertama adalah saat kata 经过 (jīngguò) dan 通过 (tōngguò) yang berposisi sebagai kata kerja, kedua kata diikuti oleh objek berupa objek tempat atau objek waktu dengan contoh kalimatnya adalah sebagai berikut :

Tabel 3. Pemilihan Kata Kerja “经过” dan “通过” Terhadap Kata objek yang mengikutinya.

动词	处所宾 (Objek Tempat)	时宾 (Objek Waktu)
经过	+	+
通过	+	-

Sumber : 黎威 (2016: 20)

- (8) 晚上，我睡不着，就到外面走一走。经过一条小道，猛然听见路边小树林里有呼呼的声音（北京大学 CCL 语料库）
- (9) 火车通过了长江大桥。（黎威（2016：13））

Selanjutnya adalah saat kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) yang berposisi sebagai kata preposisi, kedua kata diikuti oleh objek berupa objek benda, objek kata kerja dan objek berupa kalimat pendek dengan contoh kalimatnya adalah sebagai berikut :

Tabel 4. Pemilihan Kata Preposisi“经过”dan “通过”Terhadap Kata objek yang mengikutinya.

介词	名宾 (Objek benda)	动宾 (Objek kata kerja)	小句宾语 (kalimat pendek)
经过	+	+	+
通过	+	+	+

Sumber : 黎威（2016：22）

- (10) 经过这次会议，大家的看法一致了。（黎威（2016：14））
- (11) 通过不同的渠道了解情况。
- (12) 经过考虑，选择，确定自己未来的职业理想。
- (13) 通过学习，加深了认识。
- (14) 这些学者观察过在实验环境下成长的一些聋哑幼儿，认为他们不经过母亲教导也能用手势组成名词性组和动词性组。
- (15) 植物通过阳光照射，把水和二氧化碳合成机物质。

1.6 Pengertian Kesalahan Berbahasa

Menurut Nanik Setyawati (Setyawati, 2010 : 17), kesalahan berbahasa dalam Bahasa Indonesia dapat diklasifikasikan menjadi :

1. Berdasarkan tataran linguistik, kesalahan berbahasa dapat diklasifikasikan menjadi:

*)Penulis Korespondensi

kesalahan berbahasa di bidang fonologi, morfologi, sintaksis (frasa, klausa, kalimat), semantik dan wacana. Dalam hal ini Chen (2015) dalam *Theory and Practice of Contemporary Education* membagi lagi klasifikasi kesalahan atas mengabaikan kaidah-kaidah Bahasa Tionghoa menjadi :

- a. Mengabaikan batasan sasaran yang dipadukan dalam kalimat, terdapat beberapa kata yang hanya dapat dipadukan dengan kata tertentu. Mengabaikan kaidah ini dapat menimbulkan kesalahan.
- b. Mengabaikan batasan jenis kata dalam kalimat, terdapat beberapa kata tertentu yang jika diaplikasikan ke dalam kalimat memiliki kegunaan yang berbeda. Mengabaikan kaidah ini dapat menimbulkan kesalahan.

2. Berdasarkan kegiatan berbahasa atau keterampilan berbahasa dapat diklasifikasikan menjadi kesalahan berbahasa dalam menyimak, berbicara, membaca dan menulis.

3. Berdasarkan sarana atau jenis bahasa yang digunakan dapat berwujud kesalahan berbahasa secara lisan dan secara tertulis.

4. Berdasarkan penyebab kesalahan tersebut terjadi dapat diklasifikasikan menjadi kesalahan berbahasa karena pengajaran dan kesalahan berbahasa karena interfensi.

5. Kesalahan berbahasa berdasarkan frekuensi terjadinya dapat diklasifikasikan atas kesalahan berbahasa yang paling sering, sering, sedang, kurang, dan jarang terjadi.

Pernyataan di atas juga didukung oleh beberapa penelitian yang telah dilakukan salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh Liu Wei (2016) yang berjudul “通过, 经过, 经历” 的差异及其对外汉语教学 ” yang menjelaskan kesulitan membedakan ketiga “通过, 经过, 经历” ini telah menjadi masalah bagi pembelajar asing disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

1. 教材和工具书的分析不详细

2. 母语的负迁移
3. 目的语知识的影响
4. 学习策略的因素

Penelitian lain dilakukan oleh Melisia Salim dengan judul “Analisis Kesalahan Penggunaan Sinonimi Kata Kerja Dalam Kalimat Bahasa Tionghoa Pada Mahasiswa Sastra Tionghoa Universitas Kristen Petra” menyimpulkan faktor – faktor yang menyebabkan kesalahan penggunaan kata sinonimi adalah terpengaruhnya oleh bahasa yang telah dikuasai, overgeneralisasi yaitu kurangnya pemahaman akan perbedaan kata sinonimi, penerapan konsep kaidah yang tidak sempurna, kesalahan interlingual yaitu mengartikan kalimat sinonimi ke dalam bahasa yang telah dipelajari dengan tidak memperhatikan kaidah yang ada, selain itu disebabkan juga oleh materi pengajaran, pengajar serta diri siswa itu sendiri.

Dengan dasar seperti pernyataan di atas dengan dukungan beberapa jurnal yang sejenis, peneliti akan melakukan analisa kesalahan penggunaan kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) dalam kalimat oleh mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Angkatan 2017 Surabaya.

2. METODE PENELITIAN

Dengan dasar pengertian metode penelitian kualitatif, yaitu metode penelitian yang bersifat naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*). Penelitian dilakukan pada obyek yang alamiah. Obyek yang alamiah adalah obyek yang berkembang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti dan kehadiran peneliti tidak begitu mempengaruhi dinamika pada objek tersebut. (Sugiyono, 2014:15) peneliti menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk menjelaskan faktor – faktor penyebab

kesalahan analisa kesalahan dalam penggunaan kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) itu dapat terjadi.

Subjek peneliti adalah 41 mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Surabaya dari Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya dengan instrumen 20 soal tes dan wawancara, instrumen yang dibagikan berbentuk kuesioner *google form*. Penelitian dilaksanakan kurang lebih selama 6 bulan, yaitu bulan Februari - Juli 2020 dengan tahap sebagai berikut :

Tabel 5. Tahapan Penelitian.

No.	Tahapan	Pelaksanaan
1.	Mengumpulkan sampel kesalahan.	Penulis mengumpulkan data hasil tes mahasiswa yang berupa kesalahan penggunaan kata 经过 (<i>jīngguò</i>) dan 通过 (<i>tōngguò</i>) dalam kalimat.
2.	Mengidentifikasi kesalahan.	Penulis mengenali dan memilah-milah kesalahan penggunaan kata partikel 经过 (<i>jīngguò</i>) dan 通过 (<i>tōngguò</i>) dalam kalimat.
3.	Menjelaskan kesalahan.	Dalam hal ini penulis menggambarkan letak kesalahan, penyebab kesalahan, dan memberikan contoh yang benar dari hasil tes yang dilakukan oleh 41 mahasiswa dalam

*)Penulis Korespondensi

		penggunaan kata partikel 经过 (<i>jīngguò</i>) dan 通过 (<i>tōngguò</i>) dalam kalimat secara satu per satu.
4.	Mengklasifikasi kesalahan.	Dalam hal ini penulis mengklasifikasikan kesalahan berdasarkan seringnya kesalahan yang dilakukan dalam penggunaan kata partikel 经过 (<i>jīngguò</i>) dan 通过 (<i>tōngguò</i>) dalam kalimat. Data didapatkan dari hasil tes yang telah diujikan kepada mahasiswa.
5.	Mengevaluasi kesalahan	Penulis mengevaluasi kesalahan yang dilakukan oleh pembelajar Bahasa Mandarin. Mengevaluasi dilakukan dengan tujuan agar tidak terjadi kesalahan yang pernah dilakukan pada sebelumnya. (Ellis Tarigan & Tarigan, dalam Setyawati 2010 : 15)

Rumus Persentase Kesalahan

$$PK = \frac{s}{n} \times 100\%$$

PK : Persentase kesalahan
s : Jawaban salah
n : Jumlah soal

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pembahasan Kesalahan

Pada total 20 butir soal yang telah disebarkan, penulis membagi kesalahan menjadi 5 jenis masing – masing sejumlah 2 soal pada bagian romawi 1 (kode soal A) sebanyak 10 butir dan soal romawi 2 (kode soal B) sebanyak 10 butir dengan pembagian kesalahan sebagai berikut :

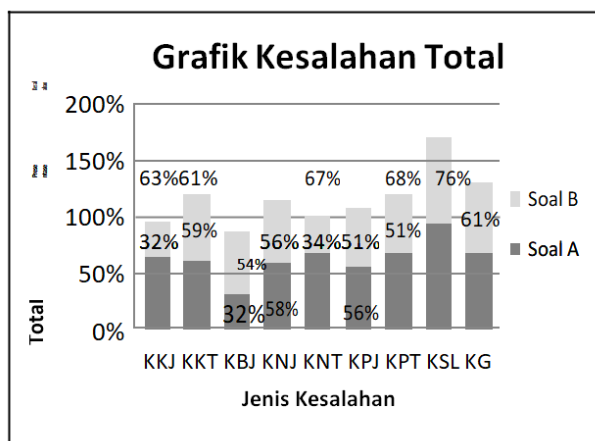
Tabel 6. Jenis – jenis Kesalahan Keseluruhan.

No.	经过	通过
1.	Bentuk kata kerja yang menyatakan proses (动词) Pada soal nomor : A8, B4	Bentuk kata kerja yang menyatakan tempat atau sebuah media (动词) Pada soal nomor : A4, B6, B9
2.	Bentuk kata benda (名词) Pada soal nomor A6, B3	-
3.	Bentuk kata negatif (不) Pada soal nomor A9, B10	Bentuk kata negatif (没) Pada soal nomor : A1, A7, B5
4.	Bentuk kata preposisi yang menyatakan waktu (介词) Pada soal nomor : A3, B1	Bentuk kata preposisi yang menyatakan media (介词) Pada soal nomor : A10, B8
5.	Bentuk kata yang dapat saling menggantikan (动词 & 介词) Pada soal nomor : A2, A5	

6.	Bentuk kesalahan global. Pada soal nomor B2 dan B7
----	---

Dengan menggunakan teori yang telah ada penulis menemukan total kesalahan kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过 (*tōngguò*) dalam kalimat yang telah dilakukan oleh 41 mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin adalah sebagai berikut :

Tabel 7. Jenis – jenis Kesalahan Keseluruhan



- KKJ : Kata Kerja Jingguo (经过)
- KKT : Kata Kerja Tongguo (通过)
- KBJ : Kata Benda Jingguo (经过)
- KNJ : Kata Negatif Jingguo (经过)
- KNT : Kata Negatif Tongguo (通过)
- KPJ : Kata Preposisi Jingguo (经过)
- KPT : Kata Preposisi Tongguo (通过)
- SL : Saling Menggantikan
- G : Global

Dapat dilihat dari total persentase di atas, jika dilihat secara garis besar, kesalahan pada soal tipe A lebih besar dari pada tipe B. Jika dilihat dari jumlah kesalahan yang paling banyak dilakukan adalah ketika jenis kedua kata dapat saling menggantikan kemudian yang kedua adalah kesalahan global.

Sedangkan jika dilihat kesalahan antar kedua kata, yaitu 通过 (*tōngguò*) dan 经过 (*jīngguò*) diluar 2 kesalahan dengan presentase terbesar di atas, kata 通过 (*tōngguò*) memiliki kesalahan lebih banyak, lebih tepatnya ketika berposisi sebagai kata kerja, dengan soal sebagai berikut :

Soal A4 :
他们_____实验得出的结论,已由专家们肯定了。

Jawaban A4 :

他们通过实验得出的结论,已由专家们肯定了。

Jawaban A4 :

他们通过实验得出的结论,已由专家们肯定了。

Pertanyaan di atas memiliki arti, “Mereka melewati percobaan untuk mendapatkan kesimpulan, para ahli telah memastikanya.” Kata “melewati” pada kalimat tersebut berfokus pada media yang dilewati bukan tentang proses yang berjalan, dan hanya melalui media tersebut yaitu “percobaan” tercapainya tujuan yaitu “kesimpulan”. Sehingga pada soal A4 kata yang benar adalah 通过 (*tōngguò*). Dari data yang diperoleh ditemukan presentasi seperti gambar di atas. Kesalahan yang terjadi total mencapai 60,9% dengan 34,1% yaitu sebanyak 14 orang menjawab 经过 (*jīngguò*) dan 26,8% yaitu sebanyak 11 orang menjawab keduanya dapat saling menggantikan.

Sedangkan pada kata 经过 (*jīngguò*) yang paling banyak kesalahannya adalah pada saat berhadapan dengan bentuk negatif. Kesalahan paling sedikit yaitu pada saat 经过 (*jīngguò*) berposisi sebagai kata benda, yaitu sebagai berikut :

Soal A6 :

在他婚礼上,大家要他讲一讲他的恋爱

_____。

Jawaban A6 :

在他婚礼上,大家要他讲一讲他的恋爱经过。

Pertanyaan di atas memiliki arti, “Di pernikahannya, semua orang ingin dia

*)Penulis Korespondensi

menceritakan (proses) perjalanan cintanya.” Arti dalam kalimat yang disampaikan mengarah pada proses yang telah dilalui ditambah dengan hal lain yaitu diperjelasnya posisi kata setelah “恋爱” yaitu jatuh cinta yang seharusnya adalah kata objek yang hanya bisa diduduki oleh kata 经过 (*jīngguò*). Dari data yang diperoleh ditemukan presentase seperti grafik di atas. Kesalahan yang terjadi cukup rendah yaitu mencapai 31,7% dengan masing – masing sebesar 17,1% yaitu sebanyak 7 orang menjawab 通过 (*tōngguò*) juga 14,6% yaitu sebanyak 6 orang menjawab keduanya dapat saling menggantikan. Sehingga dapat disimpulkan sebagian besar mahasiswa dapat memilah perbedaan paling besar dari kedua kata tersebut, bahwa hanya kata 经过 (*jīngguò*) yang dapat berposisi sebagai kata benda.

3.2 Faktor Penyebab Kesalahan

Untuk mengetahui faktor – faktor penyebab kesalahan yang ada, penulis sebelumnya telah membagikan kuesioner berupa *google form* kepada 41 subjek yang diteliti dan melakukan wawancara kepada 6 orang mahasiswa secara acak. Pada kuisisioner, penulis mengajukan beberapa pertanyaan yang mengacu pada tingkat kesulitan juga faktor penyebab kesalahan yang dialami oleh subjek. Sehingga ditemukan faktor – faktor penyebab kesalahan yang dilakukan berdasarkan acuan teori yang ada adalah :

1. Pengaruh Bahasa Ibu

Pengaruh bahasa ibu dapat dilihat dari kesalahan 经过 (*jīngguò*) sebagai kata benda pada soal B3 yang kesalahannya mencapai 53%, hal ini disebabkan oleh subjek langsung menerjemahkan kalimat tersebut yang berarti “melewati” tanpa memperhatikan tata bahasa yang ada bahwa hanya kata 经过 (*jīngguò*) yang dapat berposisi sebagai kata benda, 通过 (*tōngguò*) tidak dapat berposisi sebagai kata benda. Beberapa subjek yang penulis wawancarai sebagian besar juga menjawab

bahwa mereka akan menggunakan logika juga menerjemahkan jika merasa kurang paham dengan soal yang diberikan, logika dan terjemahan sekali lagi kembali kepada bahasa ibu yang belum tentu sesuai dengan kaidah Bahasa Mandarin yang benar.

2. Kurangnya Pemahaman Materi

Faktor kurangnya pemahaman materi terlihat dari jumlah presentase kesalahan yang cukup tinggi di sebagian besar tipe soal yang ada, misalnya jumlah kesalahan kata kerja 通过 (*tōngguò*) yang lebih banyak kesalahannya dari pada kata kerja 经过 (*jīngguò*), hal ini

sebabkan oleh keterbatasan pengetahuan akan salah satu kata yang menyebabkan subjek otomatis menyamakan kegunaan kata tersebut dengan kata yang telah dipelajari dan mengabaikan kaidah yang sebenarnya. Sebagian besar subjek juga kurang memperhatikan batasan jenis kata dalam kalimat, sehingga didapati kesalahan pada posisi sebagai kata kerja dan kata preposisi cukup tinggi. Selain itu batasan sasaran dalam kalimat juga diabaikan melihat kesalahan global cukup tinggi karena kurangnya pemahaman pada kata tertentu yang hanya dapat dikombinasikan dengan kata tertentu lainnya misalnya pada contoh kalimat yang ada sebelumnya, yaitu jika melewati proses “pertemanan” maka kata kerja yang tepat adalah “成为” dan contoh lainnya jika melewati sebuah proses pengalaman pribadi maka kata yang lebih tepat adalah “经历” .

3. Faktor Materi Pengajaran, Pengajar, dan Pembelajaran

Untuk bahan ajar, buku pelajaran yang digunakan kedua universitas, sebagian besar menggunakan terjemahan Bahasa Inggris atau sepenuhnya Bahasa Mandarin. Sebagian subjek merasa hal itu memudahkan, tetapi untuk kata sinonim sering ditemkan arti yang sama, sehingga pemahaman siswa akan penggunaan kata tersebut kurang luas, seperti penggunaan kata 经过 (*jīngguò*) dan 通过

*)Penulis Korespondensi

(*tōngguò*), yang sebenarnya memiliki persamaan tetapi juga memiliki perbedaan spesifik yang membuat keduanya tidak dapat saling menggantikan, pengertian yang sempit tersebut tentunya menjadi hambatan mengingat penggunaan kata sinonim dalam Bahasa Mandarin sangat beragam. Sedangkan untuk mata kuliah khusus yang dekat dengan pembelajaran tentang kata sinonim, yaitu morfologi, misalnya pada Universitas Widya Kartika, banyak subjek yang mengatakan masih mengalami kesulitan, waktu pembelajaran yang dilakukan juga terbatas sehingga pemahaman materi menjadi tidak sempurna.

Pengajar merupakan salah satu faktor penting dalam pengajaran. Setelah melakukan wawancara dengan beberapa sumber, mereka menyebutkan bahwa sebagian besar mata kuliah diajarkan oleh pengajar dari Tiongkok. Hal ini sebenarnya memberikan dampak yang baik pada banyak sisi, tetapi tidak sedikit subjek yang menjelaskan bahwa mereka dalam beberapa waktu mengalami kesulitan karena penjelasan yang disampaikan tidak sepenuhnya dipahami. Salah satu subjek menyebutkan bahwa ia akan mencari pengajar *non native* jika dirasa kurang paham dengan materi yang diajarkan. Tentunya cara ini akan berjalan efektif jika penjelasan dari pengajar dapat dipahami dengan baik.

Selain pengajar, pembelajar tentunya mengambil peran yang sangat penting dalam pembelajaran terutama dalam mempelajari kata sinonim. Dalam mempelajari bahasa asing, faktor perbedaan bahasa ibu mungkin tidak bisa terhindarkan, tetapi faktor pengajar dan materi pengajaran dapat diatasi dengan kesadaran pembelajar untuk mencari tahu sendiri secara individu termasuk teknik mempelajari kata sinonim yang belum diketahui, tetapi kesadaran itu masih kurang dilakukan, beberapa subjek menyebutkan untuk mempelajari kata sinonim mereka hanya mengikuti materi pembelajaran di kampus saja, juga ada subjek yang menyebutkan

mempelajari kata sinonim yang dirasa penting saja. Hal – hal tersebut tentunya menjadi faktor terbesar masih ditemukannya kesalahan – kesalahan dalam berbahasa. Oleh karena itu diperlukan kesadaran pembelajar agar setiap kekurangan yang ada dapat diatasi dengan baik.

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian terhadap 41 mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Surabaya semester 6 angkatan 2017, ditemukan bentuk kesalahan penggunaan kata *经过* (*jīngguò*) dan *通过* (*tōngguò*) sesuai dengan posisinya dalam kalimat yaitu kata kerja, kata preposisi, kata benda juga ditemukan kesalahan ketika keduanya dapat saling menggantikan dan kesalahan global. Jika dibandingkan antar kedua kata, kesalahan pada kata *通过* (*tōngguò*) lebih banyak dilakukan dari pada kata *经过* (*jīngguò*). Faktor penyebab kesalahan penggunaan kedua kata disebabkan oleh pengaruh bahasa pertama yaitu bahasa ibu, kurangnya pemahaman akan materi, faktor materi pembelajaran dan pengajar juga pembelajar.

Saran yang diberikan bagi pengajar adalah memperdalam penjelasan pada kata sinonim salah satunya yaitu penjelasan fonem yang dekat dengan kata yang terkait, serta menyertakan contoh kalimat yang mewakili tanpa melupakan sisi makna, tata bahasa dan rasa kata sinonim tersebut dalam kalimat. Saran bagi pembelajar, perlu ditingkatkan lagi rasa ingin tahu dan usaha untuk belajar sendiri tentang kata sinonim secara lebih dalam di luar jam pembelajaran yang ada. Kesadaran kedua aspek yaitu pengajar dan pembelajar menyadari pentingnya penggunaan kata sinonim merupakan faktor yang sangat penting mengingat kata sinonim dalam Bahasa Mandarin begitu banyak dan kompleks.

^{*})Penulis Korespondensi

Daftar Pustaka

- Chen Fan Fan. (2015). Yunei pianwu chengyin tanxi. *Theory and Practice of Contemporary Education*, vol. (7), pp. 105-108.
- Ismawati, Elis. (2014). *Analisis Kesalahan Mahasiswa Dalam Menggunakan Ooi, Takusan Dan Ippai Sebagai Sinonim*. Skripsi : Universitas Pendidikan Indonesia.
- Pateda, Mansoer. (2001). *Semantik Leksikal*. Jakarta: Rineka Cipta
- Salim, Melisia. (2008). "Analisis Kesalahan Penggunaan Sinonim Kata Kerja Dalam Kalimat Bahasa Tionghoa Pada Mahasiswa Sastra Tionghoa Universitas Kristen Petra." *Century : Journal of Chinese Language, Literature and Culture* 6.2 (2018): 30-46.
- Setyawati, Nanik. (2010). *Analisis Kesalahan Berbahasa Indonesia*. Surakarta: Yuma Pustaka.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : Alfabeta.
- Xing Fu Yi dan Wang Guo Sheng. (2009). *Xiandai hanyu*. Wuhan: Huazhong Shifan Daxue Chubanshe.
- 徐玉敏.(2005).当代汉语学习词典[M].北京:北京语言大学出版社.
- 杨寄洲.(2003).汉语教程(老师用书)[M].北京:北京大学出版社.
- 杨雪梅.(2003).汉语近义词语辨析[M].北京:北京大学出版社.
- 张苑.(2014).浅析对外汉语易混淆词教学[J].语文教学.
- 赵心, 洪炜.(2013)针对二语学习者的汉语近义词教学[J].华文教学与研究.
- 周玉琨.(2012).试谈同义词和近义词的区别[J].内蒙古大学学报(人文社会科学版)
- 曹起.试论.(2007).“经经过”的词性[J]渤海大学学报, 2007(1): 25-28
- 方清明.(2009).“经过”与“通过”的多角度辨析.海外华文教育, 1: 30-35.
- 黎威.(2016).“通过、经过、经历”的差异及其对外汉语教学.湖南:湖南师范大学出版社.
- 刘乃叔, 敖桂华.(2003).近义词使用区别[M].北京:北京语言大学出版社.

ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA MANDARIN UNIVERSITAS “X” UNTUK MENJADI GURU BAHASA MANDARIN DI INSTITUSI PENDIDIKAN FORMAL

Wina Moelyani Santoso^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Kebutuhan akan tenaga pengajar bahasa Mandarin di Surabaya semakin meningkat, namun hanya dua universitas di kota ini yang memiliki program studi pendidikan bahasa Mandarin dan tidak semua lulusannya berminat untuk menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal. Hal ini berpengaruh terhadap peningkatan kuantitas guru bahasa Mandarin, yang dalam jangka panjang akan berdampak pada kelanjutan pendidikan bahasa Mandarin di Surabaya. Minat terhadap profesi guru adalah salah satu faktor penting yang membuat seseorang memilih, menyukai, dan berharap untuk bekerja sebagai guru yang profesional. Penelitian ini dilakukan untuk melihat seberapa besar minat mahasiswa program studi pendidikan bahasa Mandarin Universitas “X” untuk menjadi guru bahasa Mandarin pada umumnya, dan menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal pada khususnya, serta meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi minat tersebut. Metode penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan kualitatif dengan menggunakan kuisioner dan wawancara. Teknik analisis data menggunakan metode analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat mahasiswa program studi pendidikan bahasa Mandarin Universitas “X” untuk menjadi guru bahasa Mandarin sebesar 66% dan dari jumlah tersebut yang berminat menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal sebesar 38%. Faktor-faktor yang berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat untuk menjadi guru bahasa Mandarin yang bekerja di institusi pendidikan formal adalah faktor latar belakang keluarga dan faktor teman atau lingkungan bergaul.

Kata Kunci : analisis faktor, minat, guru bahasa Mandarin, institusi pendidikan formal

Abstract

The needs of Chinese language teacher in Surabaya is increasing, however there are only two universities in the city that have Chinese Language Education's program and not all graduates are interested in becoming Chinese language teacher in formal education institution. This matter could affecting the quantity of Chinese language teacher in Surabaya, which in long period would have an impact on the continuation of Chinese language education in Surabaya. Interest in the teaching profession is one of the important factors that makes a person choose, like and expect to work as a professional teacher. This research was conducted to see how much interest in "X" University's Chinese Language Education Program students to become Chinese language teachers in general, and become Chinese language teachers in formal educational institutions in particular, also examine the factors that influence these interests. This research is using descriptive quantitative method and qualitative method with questionnaire and interview as instruments. Data analysis techniques is using factor analysis with multiple regression analysis techniques. The result shows that the interest of "X" University Chinese Language Education Program students to become a Chinese language teacher is 66% and of that number who are interested in becoming Chinese language teachers in formal educational institutions by 38%. Factors that have a positive and significant influence on interest in becoming Chinese language teacher in the formal education institution are family background factor and friends or neighborhood factors.

Keywords : factor analysis, interests, Mandarin language teachers, formal education institutions

1. PENDAHULUAN

Minat masyarakat Indonesia, khususnya Surabaya, untuk belajar bahasa Mandarin semakin bertambah seiring dengan pesatnya perkembangan ekonomi negara Tiongkok, sehingga kebutuhan akan tenaga pengajar bahasa Mandarin juga semakin meningkat. Di Surabaya, hanya terdapat 2 (dua) Universitas yang memiliki program studi pendidikan bahasa Mandarin, yaitu Universitas Widy Kartika dan Universitas Negeri Surabaya. Para mahasiswa program studi pendidikan bahasa Mandarin dipersiapkan untuk menjadi tenaga pengajar bahasa Mandarin yang handal dan kompeten, dan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan tenaga pengajar bahasa Mandarin di Surabaya. Namun, tidak semua lulusannya bersedia atau berminat menjadi guru bahasa Mandarin, sehingga mempengaruhi pertumbuhan jumlah guru bahasa Mandarin di Surabaya. Pada jangka panjang apabila tidak terjadi peningkatan jumlah guru bahasa Mandarin yang signifikan, maka akan mempengaruhi kelanjutan pendidikan bahasa Mandarin di Surabaya.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian guru adalah orang yang pekerjaan, mata pencaharian, atau profesinya mengajar. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen Bab 1 Bagian Umum Pasal 1 menyatakan guru adalah pendidik profesional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai, dan mengevaluasi peserta didik pada pendidikan anak usia dini jalur pendidikan formal, pendidikan dasar, dan pendidikan menengah.

Tentunya banyak faktor yang mempengaruhi para mahasiswa lulusan program studi pendidikan bahasa Mandarin dalam memilih berkarir menjadi guru bahasa Mandarin, salah satunya adalah faktor minat. Menurut Semiawan (2009:79), minat adalah suatu keadaan mental yang menghasilkan respon yang terarahkan kepada suatu situasi

atau obyek tertentu yang menyenangkan dan memberi kepuasan kepadanya. Selanjutnya, Widyastono (2013) mengatakan bahwa seseorang yang mempunyai minat terhadap profesi guru akan lebih memilih, lebih menyukai, dan lebih mengharapkan untuk bekerja sebagai guru yang profesional. Sedangkan yang tidak berminat terhadap profesi guru sesungguhnya tidak akan memilih tidak menyukai, dan tidak mengharapkan bekerja sebagai guru. Sehingga dapat dikatakan bahwa minat menjadi guru merupakan suatu faktor penting bagi seseorang untuk memilih terjun ke dunia pendidikan dan bekerja menjadi guru.

Menurut Ancok (Mubasiroh, Siswandari, dan Jaryanto, 2017:57) minat dalam memilih pekerjaan merupakan hal penting bagi kesuksesan seseorang dalam pekerjaannya. Selanjutnya, Roe (Mubasiroh, Siswandari, dan Jaryanto, 2017:57) mengatakan bahwa minat yang dimiliki oleh seseorang dapat membantu mencapai kesuksesan seseorang, karena dengan adanya minat pada diri seseorang dapat menimbulkan perasaan suka, serta adanya rasa tertarik yang dapat berpengaruh terhadap intensitas, respon yang diberikan oleh seseorang atas kondisi atau stimulus yang terjadi di lingkungannya. Berdasarkan pendapat di atas, dapat diketahui bahwa minat dalam suatu profesi, dalam hal ini adalah minat menjadi guru, merupakan hal yang penting untuk menunjang pelaksanaan tugasnya. Minat yang kuat untuk menjadi guru dapat menimbulkan perasaan suka, senang, dan keterikatan yang kuat terhadap segala aktivitas yang berhubungan dengan profesi guru, sehingga dapat mendorong seseorang untuk melaksanakan tugas-tugas sebagai seorang guru dengan perasaan bahagia, penuh tanggung jawab, disiplin yang tinggi dan memiliki kinerja yang baik.

Nugroho dkk (2013:9) mengatakan bahwa faktor internal yang mempengaruhi minat terdiri atas faktor sikap dan kepribadian, contohnya: memiliki nilai sosial yang tinggi,

*)Penulis Korespondensi

A-7-2

melakukan hal yang bermanfaat untuk orang lain, menyukai atau *passion* suatu bidang pekerjaan, dan lain-lain. Faktor eksternal yang mempengaruhi minat mahasiswa menjadi guru dapat terdiri atas faktor keluarga dan faktor lingkungan. Hurlock (2010 : 144) menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat seseorang di antaranya : sikap orang tua, *prestige* suatu pekerjaan, kekaguman pada seseorang, kemampuan, kesesuaian *gender*, otonomi dalam bekerja, stereotip budaya, dan pengalaman pribadi.

Menurut Crow dan Crow (Gunarto 2007:7), bahwa terdapat 3 faktor yang menjadi dasar timbulnya minat seseorang, yaitu :

1. Faktor dorongan dari dalam (internal).

Faktor dorongan dari dalam tentang minat individual untuk memenuhi kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan. Faktor ini berupa dorongan yang datang dari dalam dirinya sendiri. dan bukan pengaruh luar, seperti: jenis kelamin, bakat, sifat bawaan dan lain-lain.

2. Faktor motif sosial.

Merupakan timbulnya minat diakibatkan oleh kebutuhan untuk mendapatkan penghargaan dari lingkungan dimana mereka berada. Faktor ini merupakan faktor eksternal, sebab dipengaruhi oleh orang lain atau lingkungan sekitar. Motif sosial dapat berupa pengaruh latar belakang status sosial ekonomi keluarga, dukungan orang tua, teman bergaul, pandangan masyarakat, dan lain-lain.

3. Faktor emosional atau perasaan.

Merupakan faktor yang dapat memacu minat individu apabila menghasilkan emosi atau perasaan senang. Perasaan ini akan membangkitkan minat dan memperkuat minat yang sudah ada. Faktor ini adalah perpaduan dari faktor internal dan eksternal dan merupakan ukuran intensitas seseorang dalam menaruh perhatian terhadap sesuatu kegiatan atau obyek tertentu. Perasaan dan emosi seseorang dapat juga berperan dalam membentuk persepsi orang tersebut terhadap seseorang atau terhadap suatu hal/peristiwa.

*)Penulis Korespondensi

Sehingga apabila seseorang memiliki perasaan/persepsi positif terhadap suatu hal dan ditambah stimulus yang positif, maka akan membangkitkan bahkan memperkuat minat orang yang bersangkutan untuk melakukan hal tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diketahui ada banyak faktor yang mempengaruhi timbulnya minat seseorang dan minat juga dapat bertambah maupun berkurang, bahkan hilang sama sekali. Sehingga dapat dikatakan bahwa minat memegang peranan yang cukup penting pada saat seseorang memilih sebuah pekerjaan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana minat mahasiswa program studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas “X” untuk menjadi guru bahasa Mandarin pada umumnya, dan menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal pada khususnya, serta meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi minat tersebut. Hasil penelitian ini akan memberikan gambaran besar kecilnya minat mahasiswa program pendidikan bahasa Mandarin untuk menjadi guru bahasa Mandarin pada umumnya, dan menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal, yaitu di TK, SD, SMP, SMU dan SMK. Hasil penelitian pada faktor-faktor yang mempengaruhi minat tersebut dapat digunakan untuk membantu berbagai pihak dalam meningkatkan minat para mahasiswa untuk menjadi guru bahasa Mandarin, sehingga diharapkan terjadi peningkatan kuantitas guru bahasa Mandarin di Surabaya.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan mulai bulan Januari 2020 sampai dengan Juni 2020. Pada awalnya, penelitian direncanakan dilakukan di dalam Universitas “X” Surabaya, namun karena terjadi pandemi Covid-19, maka penelitian dilakukan secara jarak jauh, menggunakan media telekomunikasi dan media elektronik. Populasi penelitian ini adalah mahasiswa aktif program studi pendidikan bahasa Mandarin

A-7-3

Universitas “X” yang pada saat penelitian ini dilakukan berjumlah 83 orang, kemudian didapatkan 50 orang responden yang mengisi kuisioner dan melakukan wawancara dengan data-data yang lengkap dan dapat diolah pada penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan gabungan metode deskriptif kuantitatif dengan metode kualitatif. Penelitian deskriptif kuantitatif menurut Yusuf (2014:62) adalah salah satu jenis penelitian yang bertujuan mendeskripsikan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi tertentu, atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail. Metode deskriptif kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini adalah menghitung secara statistik dengan menggunakan angket atau kuisioner yang isinya meneliti tentang minat dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat.

Menurut Moleong (2004:6), penelitian kualitatif adalah penelitian yang ditujukan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, misal: perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Penelitian kualitatif memanfaatkan berbagai metode alamiah dengan cara mendeskripsikan ke dalam bentuk kata-kata, bahasa dan konteks khusus yang alamiah. Metode ini dilakukan untuk memperjelas hasil dari penelitian kuantitatif yang didapatkan dari angket atau kuisioner, yaitu dengan cara melakukan wawancara dengan lebih mendalam.

Lebih lanjut, digunakan teknik analisis regresi untuk pengujian hipotesis pada hubungan faktor-faktor yang mempengaruhi minat. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Minat Menjadi Guru Bahasa Mandarin Di Institusi Pendidikan Formal (Y), sedangkan variabel bebas yang diukur dalam penelitian ini adalah: Bakat Berbahasa (X1), Prestasi Belajar Bahasa Mandarin (X2), Latar Belakang Keluarga (X3), Teman atau Lingkungan Bergaul (X4), Pandangan Masyarakat Mengenai Profesi Guru (X5), Informasi yang

*)Penulis Korespondensi

Didapat Mengenai Profesi Guru (X6) dan Persepsi Pribadi Mengenai Profesi Guru (X7). Analisis regresi berganda pada penelitian ini diolah menggunakan program SPSS 25.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil awal penelitian menunjukkan perbandingan minat para responden untuk menjadi guru bahasa Mandarin pada awal mereka memilih masuk di program studi ini yaitu sebesar 28% dan saat mereka belajar minimal 1 semester di program studi ini meningkat menjadi 66%, sehingga dapat disimpulkan pembelajaran yang dilakukan di program studi Pendidikan Bahasa Mandarin dapat meningkatkan minat mahasiswa untuk menjadi guru bahasa Mandarin.

Dari keseluruhan responden terdapat 28 orang yang sudah bekerja (56%) dan 22 orang yang belum bekerja (44%), jumlah yang berminat menjadi guru dari responden yang sudah bekerja sebanyak 22 orang (79%) dan dari responden yang belum bekerja sebanyak 9 orang (41%). Hal ini memperlihatkan bahwa minat untuk menjadi guru bahasa Mandarin juga bisa dipengaruhi oleh status pekerjaan seseorang.

Lebih lanjut, dari 33 orang responden yang berminat menjadi guru bahasa Mandarin, terdapat 19 orang yang berminat menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal. Hal ini berarti sebanyak 38% dari total 50 orang responden berminat untuk menjadi guru bahasa Mandarin di sekolah, baik di jenjang TK, SD, SMU, maupun SMK.

Setelah dilakukan wawancara secara lebih mendalam, ditemukan bahwa para responden berasal dari ekonomi keluarga menengah. Selain itu juga ditemukan alasan yang menyebabkan rendahnya minat responden untuk menjadi guru di institusi pendidikan formal, yaitu tuntutan pekerjaan di institusi pendidikan formal yang dianggap cukup besar, penghasilan dianggap lebih sedikit daripada penghasilan guru les privat

A-7-4

bahasa Mandarin dan jam kerja yang dianggap cukup panjang.

Pada tabel 1 di bawah ini, dapat dilihat hasil dari beberapa pengolahan data dengan metode analisis regresi berganda, yaitu : persamaan regresi, uji t dan uji BETA.

Tabel 1. Koefisien Regresi

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-15.389	5.775		-2.665	0.011
	TOTAL_X1	0.211	0.148	0.190	1.423	0.162
	TOTAL_X2	0.180	0.117	0.187	1.541	0.131
	TOTAL_X3	0.427	0.179	0.329	2.384	0.022
	TOTAL_X4	0.499	0.184	0.385	2.703	0.010
	TOTAL_X5	0.000	0.149	0.000	0.002	0.999
	TOTAL_X6	0.028	0.168	0.022	0.167	0.868
	TOTAL_X7	0.151	0.200	0.112	0.757	0.454

Sumber : Data primer diolah, 2020.

A. Persamaan Regresi

Berguna untuk memperlihatkan hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen secara parsial. Hasil koefisien regresi diatas sesuai dengan rumus persamaan regresi adalah :

$$Y = -15,389 + 0,211X_1 + 0,180X_2 + 0,427X_3 + 0,499 X_4 + 0,000 X_5 + 0,028X_6 + 0,151X_7 + e \quad (1)$$

Keterangan :

- Konstanta (α) sebesar -15,539.
- Koefisien regresi variabel bakat berbahasa (X1) sebesar 0,211.
- Koefisien regresi variabel prestasi belajar bahasa Mandarin (X2) sebesar 0,180.
- Koefisien regresi variabel latar belakang keluarga (X3) sebesar 0,427.
- Koefisien regresi variabel teman atau lingkungan bergaul (X4) sebesar 0,499.

- Koefisien regresi variabel pandangan masyarakat mengenai profesi guru (X5) sebesar 0,00.
- Koefisien regresi variabel informasi yang didapat mengenai profesi guru (X6) sebesar 0,028.
- Koefisien regresi variabel persepsi pribadi mengenai profesi guru (X7) sebesar 0,151.

B. Uji t

Berguna untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Didapatkan 2 faktor yang memiliki pengaruh positif dan berpengaruh secara signifikan terhadap minat mahasiswa menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal, yaitu : faktor latar belakang keluarga (X3) yang memiliki t_{hitung} sebesar 2,384 dan nilai signifikansi sebesar 0,022 pada tingkat signifikansi 0,05 , juga ada faktor teman atau lingkungan bergaul (X4) yang memiliki t_{hitung} sebesar 2,703 dan nilai signifikansi sebesar 0,010 pada tingkat signifikansi 0,05. Kedua faktor tersebut memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ 2,018 dan nilai Sig < 0,05 maka H_0 diterima.

C. Uji BETA

Berguna untuk melihat variabel yang paling dominan. Nilai BETA bersifat mutlak, yang artinya tidak dibedakan antara nilai positif dan nilai negatif. Pada tabel 1 dapat dilihat nilai BETA yang terbesar terdapat pada variabel teman atau lingkungan bergaul (X4) sebesar 0,385.

D. Uji F

Berguna untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Pada tabel 2 di bawah ini, tampak hasil F_{hitung} (4,967) lebih besar F_{tabel} (2,0181) dan nilai Sig (0,000) lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima.

*)Penulis Korespondensi

Tabel 2. ANOVA – Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	236.463	7	33.780	4.967	.000 ^b
	Residual	285.617	42	6.800		
	Total	522.080	49			

Sumber: Data primer diolah, 2020.

E. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Berguna untuk memprediksi dan melihat seberapa besar kontribusi pengaruh yang diberikan variabel X secara bersama-sama terhadap variabel Y. Pada tabel 3 di bawah ini tampak hasil R Square (R²) sebesar 0,453 atau 45,3%.

Tabel 3. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.673 ^a	0.453	0.362	2.608

Sumber : Data primer diolah, 2020.

Pembahasan

Berdasarkan hasil uji faktor di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan :

a. Konstanta (α) sebesar -15,539, artinya apabila bakat berbahasa (X1), prestasi belajar bahasa Mandarin (X2), latar belakang keluarga teman atau lingkungan bergaul (X4) , pandangan masyarakat mengenai profesi guru (X5), informasi yang didapat mengenai profesi guru (X6) dan persepsi pribadi mengenai profesi guru (X7) tidak ada atau nilainya adalah 0, maka minat mahasiswa menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal nilainya sebesar -15,539. Hal ini dapat diartikan bahwa apabila faktor-faktor di atas tidak ada, maka minat menurun sebanyak 15,539 nilai satuan. Sedangkan nilai koefisien regresi X1 sampai X7 bernilai positif, artinya ada hubungan searah antara variabel-variabel independen dengan variabel dependen.

- b. Semua faktor secara serempak memiliki pengaruh terhadap minat mahasiswa menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal. Hal ini berarti secara kesatuan dan keseluruhan faktor-faktor ini berperan dalam mempengaruhi minat para mahasiswa.
- c. Faktor latar belakang keluarga (X3) dan teman atau lingkungan bergaul (X4) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat mahasiswa menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal. Hal ini berarti faktor latar belakang keluarga dan faktor teman atau lingkungan bergaul dinyatakan sebagai faktor yang berperan dalam mempengaruhi minat mahasiswa untuk menjadi guru bahasa Mandarin yang bekerja di institusi pendidikan formal.
- d. Faktor Bakat Berbahasa (X1), Prestasi Belajar Bahasa Mandarin (X2), Pandangan Masyarakat Mengenai Profesi Guru (X5), Informasi yang Didapat Mengenai Profesi Guru (X6) dan Persepsi Pribadi Mengenai Profesi Guru (X7) memiliki pengaruh yang positif namun tidak signifikan terhadap minat mahasiswa menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal. Hal ini berarti faktor-faktor ini bukan merupakan faktor yang memegang peranan dalam mempengaruhi minat mahasiswa untuk menjadi guru bahasa Mandarin yang bekerja di institusi pendidikan formal.
- e. Faktor teman dan lingkungan bergaul (X4) merupakan variabel yang paling dominan. Hal ini berarti faktor teman dan lingkungan bergaul paling berperan dalam mempengaruhi minat mahasiswa untuk menjadi guru bahasa Mandarin yang bekerja di institusi pendidikan formal.
- f. Variabel-variabel yang diteliti memiliki 45,3% pengaruh terhadap minat mahasiswa menjadi guru bahasa Mandarin di institusi pendidikan formal sedangkan sisanya sebesar 54,7% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian

*Penulis Korespondensi

ini. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang mana para responden menyatakan bahwa *passion*, penghasilan, jam kerja, pekerjaan sesuai kemampuan, melakukan hal yang bermanfaat bagi orang lain, lingkungan kerja dan kesempatan kerja merupakan kriteria-kriteria utama mereka dalam memilih pekerjaan.

Bila *passion* menjadi kriteria utama, maka walaupun seseorang berbakat dan berprestasi dalam bahasa Mandarin, namun tidak memiliki *passion* atau tidak menyukai pekerjaan guru, maka akan mengurangi minat atau bahkan sama sekali tidak berminat untuk menjadi guru.

Lebih lanjut, diketahui para responden berpandangan bahwa profesi guru itu penting, diperlukan dan memiliki tanggung jawab besar yang tidak hanya mengajarkan ilmu namun lebih pada perannya dalam mendidik anak didik dalam karakter. Ironisnya, pekerjaan guru di masyarakat Indonesia tidak memiliki image yang baik, apalagi dipengaruhi oleh informasi-informasi yang ada mengenai pekerjaan guru, yang sebagian besar bersifat negatif, seperti : gaji guru yang rendah, program sertifikasi guru yang menyulitkan, guru tidak dihargai, dan lain-lain. Sebenarnya para responden sadar bahwa masih banyak hal-hal yang positif dalam pekerjaan guru, meskipun memang masih perlu dilakukan perbaikan dan peningkatan, terutama pada penghargaan akan profesi guru. Perhargaan yang dimaksud termasuk penghasilan yang setimpal dengan jasa besar seorang guru, juga penghargaan berupa penghormatan akan jasa guru.

Persepsi pribadi seseorang dapat dipengaruhi dari internal, yaitu sifat dan kepribadian orang tersebut, namun seringkali persepsi seseorang mendapat banyak pengaruh dari eksternal, yaitu lingkungan dan masyarakat. Persepsi juga bisa membawa dampak positif dan negatif, persepsi yang positif tapi tidak berpengaruh dapat diartikan

*)Penulis Korespondensi

bahwa persepsi tersebut belum cukup kuat untuk membangkitkan minat seseorang; sedangkan persepsi yang negatif cenderung akan menurunkan minat seseorang.

4. KESIMPULAN

Minat mahasiswa aktif Prodi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas "X" saat ini yang menjadi guru bahasa Mandarin sebesar 66%. Program pengajaran dan pembelajaran pada prodi pendidikan bahasa Mandarin terbukti berperan dalam meningkatkan minat para mahasiswa untuk menjadi guru bahasa Mandarin.

Dari jumlah mahasiswa yang berminat menjadi guru bahasa Mandarin, terdapat 38% yang berminat bekerja di institusi pendidikan formal.

Lebih banyak yang berminat untuk menjadi guru bahasa Mandarin di luar institusi pendidikan formal, seperti guru les *private*, mengajar online maupun mengajar di lembaga kursus, yaitu sebesar 62%. Jam kerja, penghasilan dan beban kerja merupakan hal-hal yang menjadi pertimbangan utama mereka dalam memilih bekerja sebagai guru bahasa Mandarin di luar institusi pendidikan formal daripada berkerja di institusi pendidikan formal.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat untuk menjadi guru bahasa Mandarin yang bekerja di institusi pendidikan formal adalah faktor latar belakang keluarga dan yang paling dominan adalah faktor teman atau lingkungan bergaul.

Dengan latar belakang ekonomi keluarga menengah, para mahasiswa tidak dituntut bekerja untuk menghidupi keluarga, sehingga mereka dapat mempertimbangkan *passion*, penghasilan, jam kerja sebagai tiga kriteria utama pada saat mereka memilih pekerjaan. Saat mereka memiliki *passion* untuk mengajar, pertimbangan penghasilan dan jam kerja guru les *private* bahasa Mandarin yang dianggap lebih baik dan lebih fleksible, membuat mahasiswa lebih memilih untuk menjadi guru

A-7-7

bahasa Mandarin di luar institusi pendidikan formal daripada mengajar di institusi formal.

Lebih lanjut, meskipun teman-teman dan orang-orang di sekeliling mereka ada yang menjadi guru namun sebagian besar menjadi guru les *private*. Sehingga minat para mahasiswa untuk menjadi guru bahasa mandarin di institusi pendidikan formal tidak sebesar minat untuk menjadi guru bahasa mandarin di luar institusi pendidikan formal. Hal ini membuktikan peranan lingkungan atau teman pergaulan dalam mempengaruhi minat seseorang.

Daftar Pustaka

- A. Muri Yusuf. (2014). *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Departemen Pendidikan Nasional. (2005). *Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005, Tentang Guru dan Dosen*, Jakarta : Depdiknas.
- Gunarto. (2007). *Minat Siswa Kelas Atas SDN Cangkringan Mengikuti Kegiatan Ekstrakurikuler Tenis Meja Tahun Pelajaran 2007/2008*. Skripsi. Yogyakarta : FIK UNY.
- Hurlock, Elizabeth. (2010). *Perkembangan Anak Jilid 2*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. (2016). *Guru*. <https://kbbi.web.id/guru>. Diakses 01 Februari 2020.
- Mubasiroh, dkk. (2017, April). *Pengaruh Persepsi Profesi Guru dan Program Pengalaman Lapangan terhadap Minat Menjadi Guru pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi*. Jurnal "Tata Arta" UNS, 3(1), 56-67.
- Moleong, Lexy J. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Nugroho, Aris Prasetyo. Dkk. (2013, April) *Pengembangan Media Pembelajaran Fisika Menggunakan Permainan Ular Tangga Ditinjau Dari Motivasi Belajar*

Siswa Kelas VIII Materi Gaya. Jurnal Pendidikan Fisika. ISSN: 2338– 0691.

Semiawan, Conny R. (2009). *Psikologi Anak Berbakat*. Jakarta : Gramedia

Widyastono, Herry. (2013, Mei). *Minat Terhadap Profesi Guru, Pengetahuan Tentang Penilaian Hasil Belajar, dan Kualitas Buatan Guru*. Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan. 19 (2), 222-235.

*)Penulis Korespondensi

WOMEN'S IMAGE REPRESENTED ON DOLCE & GABBANA ADVERTISEMENT

Chendy Cynthiana Sari^{1*}, Eka Fadilah²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Periklanan merupakan salah satu bentuk informasi yang menyampaikan pesan suatu produk atau jasa. Informasi ini ditujukan untuk umum. Lebih jauh lagi, iklan dapat mempengaruhi keinginan dan pikiran orang tentang produk atau layanan yang kemudian membujuk mereka untuk menjadi konsumen. Studi penelitian ini menggunakan dua iklan yaitu Iklan Dolce & Gabbana di Majalah Elle edisi Mei 2020. Kedua iklan tersebut adalah Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer dan Dolce & Gabbana Passioneyes Intense Volume Mascara. Kedua produk ini memiliki banyak makna simbolis. Melalui analisis penelitian ini, tanda-tanda visual dan frasa verbal berpengaruh membangun representasi makna simbolik. Dalam memahami makna, peneliti menggunakan teori semiotik dari Ferdinand de Saussure dan Roland Barthes, serta struktur iklan menurut teori Leech. Teori-teori tersebut digunakan untuk mengetahui makna simbol yang terkandung dalam iklan dan bagaimana merepresentasikan citra perempuan.

Kata Kunci: Periklanan, Makna Simbolik, Semiotika.

Abstract

Advertising is one of the forms of information which conveys messages of a product or service. This information is aimed to the public. Furthermore, advertising can influence people's desire and minds about the product or service which then persuades them to be the consumer. This research studies use two advertisements which are Dolce & Gabbana Advertisement on Elle Magazine on May 2020 edition. These two advertisements are Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer and Dolce & Gabbana Passioneyes Intense Volume Mascara. These two products have many symbolic meaning. By this research analysis, visual signs and verbal phrases are influential to builds the representation of symbolic meaning. In understanding the meaning, the researcher use semiotic theory by Ferdinand de Saussure and Roland Barthes, also structure of advertising by Leech's theory. The theories are used to find out the meaning of symbol contained in the advertisements and how it represents women's image.

Keywords: Advertising, Symbolic meaning, Semiotics.

1. INTRODUCTION

Advertising is a form of information that contains an interesting message about a product or service aimed at the public. It is one of the most strategic media to attract attention or persuade readers to buy. According to Aashish (2019), advertising activities can also be categorized into 5 types based on the advertisement medium used. These types of advertisements are print advertising, broadcast advertising, outdoor advertising, digital advertising and product or brand integration.

Advertising has experienced many changes from the ancient Egyptian etchings, to print ads, to the Golden Age of Advertising, to today where highly targeted, personalized online ads are the only way to succeed in today's marketing world (Quick, 2020). According to Frolova (2014), it was the 20th century when advertising became this so popular – primarily due to the unprecedented growth rate of world industrial production, as well as due to the appearance of more and more sophisticated means of creating and distributing advertisements: multicolor printing, analog and then digital radio, television, satellite communications, and finally, computers and the Internet.

Advertisements are made by choosing images, colors, slogans as attractive as possible so it easily remembered by readers. Therefore, a picture serves to emphasize the text in building a good message. From the linguistic perspective, advertisement complements are vital in shaping consumers thought to interpret meaning. An advertisement contains logos, pictures, colors, brands, and slogans. According to Eco (1976), semiotics is concerned with everything that can be taken as a sign. When the advertisement was made and it can be understood by readers, then an advertisement can be distributed properly. In accordance with Berger (2000), human could understand of something only through sign. In his mind, logic is the same as semiotic and semiotic could be applied to all kinds of signs. Good

*)Penulis Korespondensi

advertisements are advertisements that are able to attract the buying power of the readers.

This study uses a semiotic approach to interpret the meaning behind the advertisement. The writer analyzes two products of Dolce & Gabbana that were published in Elle Apps, a French Magazine. On Elle Magazine Apps, May 2020 edition, there are 92 pages. The writer use Elle Magazine which is on a Mobile Apps because of it is easier to read anywhere and the other benefit is that is free to download. Elle is a worldwide lifestyle magazine of French origin that focuses on fashion, beauty, health and entertainment. It was founded in 1945 by H el ene Gordon-Lazareff and her husband, the writer Pierre Lazareff. According to Adam (2017), in the early 21st century Elle had the largest readership of any fashion magazine in the world. Elle has grown to consist of 43 international editions in more than 60 countries. Elle means "she" or "her" in French. Elle Magazine is one of the leading women's fashion and beauty publications on the market. With a focus on inspiring every woman to create her own unique style, it offers an aspirational model that, at the same time, is attainable for the empowered woman. Lazareff considered women to be actors in society's evolution, motivating them to invest themselves in key issues, gain their financial independence and position themselves as equal to men. This is very interesting because gender equality is indeed very necessary nowadays. It is related with the condition where women and men should not be any gap.

In the world of magazine advertisements, women are often used as a model. It forms a women's image in society and it is interesting to study it. According to Robin (2020), beauty has financial value. Beautiful people delight the eye but also intrinsically better humans. Attractive people are paid higher salaries. It is really a combination of beauty, intelligence, charm, and collegiality that serves as a recipe for better pay. There are many beauty product

A-8-2

advertisements that offer a beautiful model of advertisements to attract consumers. In order to look attractive and cover all these shortcomings, women usually use cosmetics. It makes them feel beautiful, it gives them confidence, it helps them be more empowered and makes them more attractive Hazel, 2020). People will indeed appreciate others who look attractive like if meet a new person, the first thing that will be noticed is the physical appearance. If a person is less attractive, naturally people will less value them.

There are two Dolce & Gabbana cosmetic products on Elle Magazine. The writer chose this products because from analyzing the advertising image, it can give clear detail to answer about women's image. The May edition is chosen because it is the most recent so it is most relevant to the nowadays society. The writer just focus on the most recent women's image shown by the magazine due to the women's image that is continue to evolve from time to time to reflect current women's image in the society. Dolce & Gabbana was founded in 1985 in Legnano by Italian designers Domenico Dolce and Stefano Gabbana. Domenico Dolce was born in Palermo, Sicily in 1958. In 1986, they produced Dolce & Gabbana's first collection called "Real Women". In 1989 the Dolce & Gabbana swimwear and underwear line was launched. Madonna ordered a corset made of gemstones and a jacket to wear in Cannes to launch her film Truth or Dare: In Bed with Madonna by Alek Keshishian (1990). In 1992 the company launched their first fragrance, Dolce & Gabbana. Instant and sustainable success, Dolce & Gabbana continues to issue fragrances and colognes for men and women.

Dolce & Gabbana itself was originally an Italian luxury fashion house that sells clothing, footwear, handbags, sunglasses, watches, jewelery, perfumes and cosmetics. Success in the fashion field, Dolce & Gabbana *)Penulis Korespondensi

expanded their reach in the cosmetics field. Dolce & Gabbana has called on one of its most famous, and glamorous, fans to front its very first make-up campaign: Scarlett Johansson. According to Claire (2009), this will be the first time that Dolce & Gabbana has stepped into the beauty world, albeit for a hugely successful line of perfumes. 'We see make-up as another thing for women, like a dress. We worked on the make-up line like we work on a clothing collection — you can change make-up like you can change your clothes, depending on your mood,' Gabbana told WWD. The first collection will be inspired by Mediterranean shades and the lipsticks will be rose scented. According Webster (1981), cosmetic is defined as "a preparation (except soap), preserving, or changing the appearance of a person as for conditioning, cleansing, coloring."

Dolce & Gabbana shows a female medley style that reflects vibrant appearance, lifestyle, culture and age. Every amazing woman transforms into a luxurious make up style, bringing her own unique touch and perspective. The cosmetic products from Dolce & Gabbana advertisements were chosen because it is related to the issue raised which is about today's women who are mostly more confident when using makeup. According to Thompson (2009), Cosmetic retailers design advertising to alter women's attitudes toward cosmetics, encouraging them to buy more products. Many advertisers shape this attitude by encouraging women to feel dissatisfied with their appearance. Women feel pressure to meet an idealized beauty standard, cosmetic advertisements that offer women the opportunity to live up to that standard can be highly effective, encouraging more cosmetic purchases. The women's image in advertisement is influential on the women's image in society. The products selected are Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer and Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume

A-8-3

Mascara.

This study is related to visual and verbal where Saussure, Barthes and Leech theories are combined to analyze the advertisement. In this analysis, the writer use Saussure's theory which deals with the signs that classified into the signifier and the signified. The application of semiotic in this study continues with Barthes' theory that developed the semiotics from linguistics to visual image, such as the photography, advertisement and movement picture. In addition to using the semiotic theory, the writer also applies the theory of advertising by Leech. The analysis of this study is based on signs of linking existing and nonexistent in the text, which in this case is a Magazine Apps

advertisement. In this study, semiotics approach is needed to understanding the sign of advertisement. This study discusses the symbols that exist in the advertisement and meaning of messages conveyed from visual and verbal representations of woman's image. Hopefully, the readers could understand more about semiotic study and be interested.

2. RESEARCH METHOD

There are two semiotics approach from Ferdinand de Saussure and Roland Barthes that the writer use in this study. According to Ferdinand de Saussure, there are two main parts to any sign. These are signifier which connotes any material thing that is signified, be it an object, words on a page, or an image and signified that explains the concept which the signifier refers to. This would be the meaning that is drawn by the receiver of the sign. Furthermore, Roland Barthes uses the denotative and connotative 'levels of meanings' to analyze the signs in visual object. Barthes distinguished the analyzing of the signs into two, the verbal and non-verbal signs. Beside semiotic theory, the writer also use advertising theory from Leech. According to Leech (1966:25) advertisement is directed towards a mass audience with the aim of
)Penulis Korespondensi

promoting sales of a commercial product. There are four parts following advertisement structures, which are headline, body copy, signature line and standing details.

In this study, the writer also use the qualitative method. Qualitative use to explain symbolic sign in advertisement through the visual signs from Dolce & Gabbana Advertisement. The writer uses advertisements that related to linguistics study.

3. FINDINGS AND DISCUSSION

1. The meaning of the symbol contained in the Elle Magazine Apps

In analyzing the symbolic meaning, the writer begins with visual and verbal phrases by Saussure's theory in this first advertisement below:

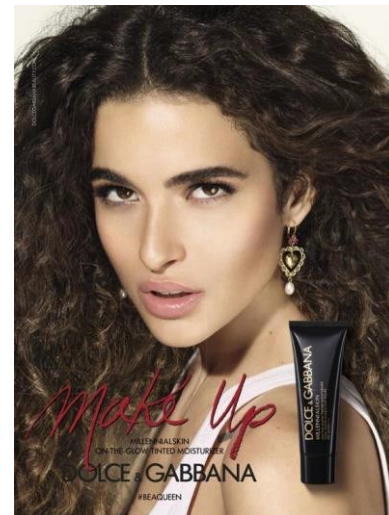


Figure 1.
Visual Signs and Verbal Phrases in Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer Advertisement

From the Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer advertisement above, it can be seen that there are 6 visual signs and 5 verbal phrases found as described in the following table:

Table 1. Visual Signs and Verbal Phrases in Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer Advertisement

Visual Signs		Verbal Phrases
Color	Object	
Black Gold Red White	1. Woman (the model)	1. Make Up 2. MILLENNIAL SKIN ON-THE-GLOW TINTED MOISTURIZER 3. DOLCE & GABBANA 4. #BEAQUEEN
	2. Flawless makeup	
	3. White background	
	4. Hairstyle	
	5. Earrings	
	6. The product	

Based on the color theory by Schumer, Sullivan & Alexander (2008), all colors in the first advertisement bring several meanings, they are:

1. Black is representation of power, elegance, and mystery.
 2. Gold is representation of prestige and wisdom.
 3. White is representation of light and purity.
- Red is representasion of strength, desire, and energy.

In this study, the writer analyzes visual sign by Saussure's theory that explains signifier and signified thath describes in the table below:

Table 2. Visual Signs Based on Saussure Theory

No	Theory of Ferdinand de Saussure	
	Signifier	Signified
1.	Woman (the Model)	Focuses on the model's face with natural makeup
2.	Natural makeup	An impression with soft makeup such pink blushes, little bit contour, pink lipstick, and
3.	White hoodie	Representing of light and Represents casual clothes with white

4.	Back-ground	The representation of cleanliness and makes more stand
5.	Earrings	A jewelry with gold color and it looks luxury that makes the model
6.	Wavy hair	Hair style that looks fun and
7.	The product	Emphasizing the cosmetic product which makes the eyelashes look more curved and long. It uses black color as a

In this advertisement, there are 4 verba phrases that found using Leech's theory:

1. Make Up

It is the headline of the ads. It is an impression to attract the reader's attention. It gives the target consumers information about the name of the product.

2. DOLCE & GABBANA

It is the signature line. It mentions a brand name.

3. #BEAQUEEN

It is the signature line. It mentions a slogan.

4. DOLCEGABBANABEAUTY.COM

It is the standing details. It obtains further information.

After analyzing the advertisement using Saussure's theory which about visual sign and verbal phrases, the writer will analyze the denotation and connotation using Barthes' theory, they are:

1. Denotation
 - a. Woman (the model) An adult female.

- b. The product's web
A network address of a product.
- c. Flawless makeup
A combination of things to make someone looks perfect or without any blemishes or imperfections.
- d. Headline
Emphasizing the message.
- e. Sub headline
The advertisement part that explains the main points of the ad that is important.
- f. Signature line
A mention of a brand name.
- g. Slogan
A short and striking phrase.
- h. White background
The neutrality.
- i. Hairstyle
Styling hair to look neat and nice.

2. Connotation

A woman can be more stylish than a man. Women can apply makeup on their faces, wearing head, ear, and hand accessories. Women can wear skirts and clothes that are so diverse compared to men. It does not mean that men can't do these things but it just that women can express themselves more. The Ads maker use a woman because this is a beauty product that accentuates facial beauty with an additional moisturizer in appearance. On the first advertisement, there is the word "Make Up" aims to improve the appearance of facial makeup by applying cosmetics. It is the headline of the ad because it is the title by using a large font and it in a top of other words. The font is red so that when the reader see it, it will immediately catch. Using the red color also represents the strength that makes the ad eye catching. Dolce & Gabbana uses black color for its letter that makes the brand seem elegant and not excessive. With a

*)Penulis Korespondensi

capital letter and bold that certainly their trademark, Dolce & Gabbana can be placed in the right proportion and can still be seen from a considerable distance. One of Dolce & Gabbana's variant is MillennialSkin On- The-Glow Tinted Moisturizer. The sentence uses black color with smaller size and capital word like Dolce & Gabbana which of course makes them harmonious. It is inspired by the unstoppable Millennial lifestyle, which requires beautiful and radiant skin. Moisturizer which is usually transparent white, is now further formulated in the presence of this product. MillennialSkin On- The-Glow Tinted Moisturizer is a new variation of makeup. Moisturizer which usually has a functions to moisturize and as a skincare, now developed into a makeup that has a function like a foundation. Dolce & Gabbana MillennialSkin On-The-Glow

Tinted Moisturizer means a product that not only moisturize the skin but also provide the effect of bright and glowing as millennials want. Moisturizer in this product aims to make the skin look instantly brighter and creating a 'soft-focus' effect that blurs the appearance of imperfections such as powers and as fine lines. "Glow" means fresh, young and healthy looking skin. This formula is a perfect combination of chemical filter to protect the skin stay fresh even wearing makeup. This advertisement choose flawless makeup to be worn by models. Flawless makeup itself is a combination of things to make someone looks perfect or without any blemishes or imperfections. By applying moisturizer and then applied with the contour of brown cheeks that means stability and masculine qualities, making the face look like there are more gaunt shadows and the shape of the face more visible.

2. Analysis of Visual Signs and Verbal Phrases Signs in Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume Mascara.

A-8-6

In analyzing the symbolic meaning, the writer begins with visual and verbal phrases by Saussure's theory in this second advertisement below:

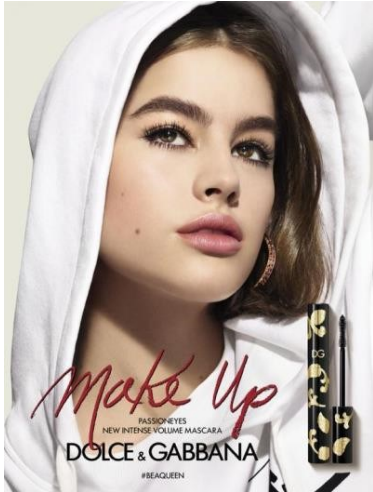


Figure 2.

Visual Signs and Verbal Phrases in Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume Mascara Advertisement

From the Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer advertisement above, it can be seen that there are 7 visual signs and 4 verbal phrases found as described in the following table:

Table 3. Visual Signs and Verbal Phrases in Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer Advertisement

Visual Signs		Verbal Phrases
Color	Object	
Black	1. Woman (the model)	1. Make Up 2. PASSIONEYES INTENSE VOLUME MASCARA 3. DOLCE & GABBANA 4. #BEAQUEEN
Gold	2. Natural makeup	
Red	3. White hoodie	
White	4. Background	
	5. Earrings	
	6. Wavy hair	
	7. The product	

Based on by Schumer, Sullivan & Alexander (2008), all of color in the second advertisement bring several meanings. They are:

1. Black
Black is representation of power, elegance, and mystery.
2. Gold
Gold is representation of wealth and illumination.
3. White
White is representation of goodness and purity.
4. Red
Red is representation of energy, passion and desire.

In this study, the writer analyzes visual sign by Saussure's theory that explains signifier and signified that describes in the table below:

No	Theory of Ferdinand de Saussure	
	Signifier	Signified
1.	Woman (the Model)	Focuses on the model's face with natural makeup
2.	Natural makeup	An impression with soft makeup such pink blushes, little bit contour, pink lipstick, and
3.	White hoodie	Representing of light and Represents casual clothes with white
4.	Back-ground	The representation of cleanliness and makes more stand

5.	Earrings	A jewelry with gold color and it looks luxury that makes the model
6.	Wavy hair	Hair style that looks fun and
7.	The product	Emphasizing the cosmetic product which makes the eyelashes look more curved and long. It uses black color as a

In this advertisement, there are 4 verbal phrases that found using Leech's theory:

1. Make Up

It is the headline of the ads. It is an impression to attract the reader's attention. It gives the target consumers information about the name of the product.

2. DOLCE & GABBANA

It is the signature line. It mentions a brand name.

3. #BEAQUEEN

It is the signature line. It mentions a slogan.

After analyzing the advertisement using Saussure's theory which about visual sign and verbal phrases, the writer will analyze the denotation and connotation using Barthes' theory, they are:

1. Denotation

a. Woman (the model) An adult female.

b. White hoodie

A casual clothes with white color.

c. Natural makeup
A combination of things with slight and soft application.

d. Headline
Emphasizing the

message. e. Sub headline

The advertisement part that explains the main points of the ad that is important.

f. Signature line

A mention of a brand name. g. Slogan

A short and striking phrase. h. White background

The neutrality. i. Hairstyle

Styling hair to look neat and nice. j. Earrings

A jewelry on the ears. k. The product

The object as the brand image.

2. Connotation

After analyzing where the denotation is in the second advertisement, the writer continues this analysis more deeply about the meaning of the connotation by Barthes. Dolce & Gabbana Passioneyes Intense Volume Mascara Advertisement uses a woman as the model. The same meanings between advertisement 1 and 2 are already explain in the first advertisement. In a world of cosmetics, women are the right people to be represented as models because women's faces can indeed be more varied. Meanwhile, it does not mean only women who can use cosmetics, just mostly a women who use cosmetics in their daily lives. The model uses a white hoodie. Hoodie itself is a clothing that we can meet every day. This outfit is quite simple but if you can combine it well, it can look stylish. In this ad, hoodie is represented in a relaxed and free style but still looks trendy. It is match with white color that looks clean and natural. Hoodie makes a less effortless appearance but is still cool. The white color also adds to the impression

*)Penulis Korespondensi

A-8-8

of simplicity and purity. It also shows people who are full of optimism. In addition to wearing a white hoodie, the model also combined her appearance with round gold earrings. These earrings are often called hoop earrings. Her appearance wearing a casual hoodie mixed with earrings made her look elegant. These earrings are suitable for people who have thin, oval, or facial features who like to mess with faces. With the gold color, it adds a luxurious and expensive impression. She also breaks down her slightly wavy hair to add a sweet impression. Short hair adds the look more cheerful and young.

2. Symbolic Meaning Represent Women's Image

After going through Saussure and Barthes' semiotic analysis and advertising by Leech, the results of this study revealed these two advertisements, each woman has variations in women's beauty pictures according to each person. Women's images represented in the first advertisement are:

1. Strong

This advertisement shows how strong the model's gaze. With a thick makeup contour, making this woman look more alive. It also shows how powerful a woman faces her everyday life. Leaving her weaknesses, showing her might.

2.

Natural

In this advertisement, it shows the model's hair which is curly and unraveled and looks slightly slammed. It creates the impression of simple and natural.

3.

Elegant

With the addition of the earrings, the model looks expensive and elegant. Gold itself shows a luxury look that matches with pearls that are so special and beautiful.

4. Attractive

The model showed off her smooth face

*)Penulis Korespondensi

without any blemishes, making her appearance so perfect. Even with the help of makeup, the result looks very attractive.

Women's images represented in the second advertisement are:

1. Mysterious

The model wears the white hoodie covering her head. The white color itself has a symbol of kindness and sincerity. With her head covered up, giving a mysterious impression.

2. Powerful

With the use of mascara that is so fitting, the model has the appearance that is pleasing to the eye. It also has power with its gaze pointing up, but still eye-catching.

3. Confident

The model has a short wavy hair. This reflects a woman who is so confident. Among most women who have and want long hair, this ad shows that even short hair remains charming.

4. Unique

The product has a black and gold design, plus gold leaf ornaments. This product is very unique. Black itself has the symbol of energy and gold is sparkle. With the sparkle and energy that women have, making each woman unique and different from the others.

5. Leader

The #BEAQUEEN slogan shows that the woman is a queen in her daily life. Not only the queen with all her beauty, but also a leader. Not only men can be leaders, but in this advertisement shows that women can also be leaders.

4. CONCLUSION

Elle is a lifestyle magazine of French origin that focuses on fashion, beauty, health and entertainment. It was founded in 1945 by Hélène Gordon-Lazareff and her husband, the writer Pierre Lazareff. Elle is one of the famous magazines in the world, consisting of 43 international editions in more than 60 countries.

A-8-9

This magazine also includes many brands, one of it is Dolce & Gabbana. Dolce & Gabbana (Italian pronunciation is an Italian luxury fashion house founded in 1985 in Legnano by Italian designers Domenico Dolce and Stefano Gabbana. Dolce & Gabbana products in Elle magazine on May 2020 edition are Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer and Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume Mascara. These two products have many symbolic meaning. The writer used semiotic theory by Ferdinand de Saussure and Roland Barthes, also structure of advertising by Leech's theory.

After analyzing the semiotic signs of two products advertisement in Elle Magazine, the writer found that Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer and Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume Mascara represented 22 signs that had symbolic meanings. There are 6 visual signs and 5 verbal phrases found in Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer Advertisement. In Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume Mascara Advertisement, there are 7 visual signs and 4 verbal phrases. 22 signs given in various views and ways based on Ferdinand de Saussure and Roland Barthes have meaning related to symbolic meaning in cosmetics advertisements published by Elle Magazine. Visual signs are more dominant than verbal phrases. Based on this analysis, the writer found that seeing advertisement images could be easier and clearer to discuss and analyze images of women based on the women's physique and the colors provided. The relation between visual signs and verbal phrases deliver an important and suitable element that can make interpretation better. Furthermore, it will be easier to learn the message conveyed by this advertisement. In analyzing the meaning of symbols in these two advertisements, the writer found that Saussure's theory of signifier and signified was not enough. It only explains and interprets an advertisement through a concept. However, the writer also

combines Barthes' theory into this analysis. After analyzing signifier and signified, the writer continued the analysis deeper and wider using the meaning of denotation and connotation. Although this theory is also a development of the theory of Saussure, but Barthes's theory is also helpful. Both of these theories can help the writer in analyzing advertisements well. From the visual signs and verbal phrases, the symbolic meaning of each advertisement in Elle Magazine is able to represent 9 women's images. The 9 women's images can be obtained after completing a visual signs and verbal phrases analysis so both have a connection. The 9 women's image in this magazine are strong, natural, elegant, attractive (Dolce & Gabbana Millenialskin On-The-Glow Tinted Moisturizer Advertisement), mysterious, powerful, confident, unique and a leader (Dolce & Gabbana Passioneeyes Intense Volume Mascara).

References

- Aashish, P. (2019). What Is Advertising? Examples, Objectives, & Importance. Retrieved on February 2, 2020, from <https://www.feedough.com/what-is-advertising-advertising-objectives-examples-importance/>
- Adam, A. (2017). Elle French Fashion Magazine. In Encyclopedia Britannica. Retrieved on February 8, 2020, from <https://www.britannica.com/topic/Elle-French-fashionmagazine>.
- Barthes, R. (1968). Elements of Semiology. (1st ed.). New York. Hilland Wang.
- Berger, A. (2000). Media and Communication Research Methods (5th ed.). Michigan: SAGE Publications.
- Claire, M. (2009). Dolce & Gabbana launches make-up line. Retrieved on May 15, 2020 from <https://www.marieclaire.co.uk/news/beauty-news/dolce-gabbana-launches-make-up-line-200576>

*)Penulis Korespondensi

A-8-10

- Eco, U. (1976). *A Theory of Semiotics*. Michigan: Indiana University Press.
- Frolova, S. (2014). *The Role of Advertising in Promoting a Product*. Retrieved on April 7, 2020, from https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80777/Frolova_Svetlana.pdf
- Hazel. (2020). *Why Do Women Wear Make Up?*. Retrieved on April 10, 2020 from <https://www.thequeen.com/women-wear-make/>
- Leech, G.N. (1966). *English in Advertising*. London: Longman.
- Peirce, C. (1955). *Logic as Semiotic: The theory of signs*. Retrieved February 2, 2020, from <http://theory.theasitheas.org/wp-content/uploads/2013/02/Peirce-C-S-Logic-Semiotic.pdf>
- Robin, G. (2020). *The Idea of Beauty is always Shifting*. Retrieved on February 8, 2020, from <https://www.nationalgeographic.com/magazine/2020/02/beauty-today-celebrates-all-social-media-plays-a-role-feature/>
- Saussure, F. (1966). *Course in General Linguistics*. New York: McGraw-Hill Book Co.
- Schumer, G., Sullivan, K., & Alexander, K. (2008). *Ideas for the Animated Short: Finding and Building Stories*. Britain: Taylor & Francis.
- Thompson, V. (2009). *Influence of Advertisement on Women & the Attitude Toward Cosmetics*. Retrieved on May 2, 2020 from <https://smallbusiness.chron.com/influence-advertisement-women-attitude-toward-cosmetics-69974.html>
- Quick, T. (2020). *Advertising Evolution: How Personalization Has Improved over Time*. Retrieved on 5 April, 2020, from <https://instapage.com/blog/evolution-of-advertising>
- Webster, N. (1981). *Webster's Third New International Dictionary of the English*

Language, Unabridged. (Philip Babcock Gove, Merriam-Webster, Inc, Ed.). United States: Merriam-Webster.

EFEKTIVITAS PEMBELAJARAN DENGAN MENGGUNAKAN MEDIA *VIDEO CONFERENCE*

Nattaya Emerald Ekawardhana^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Pembelajaran menggunakan bantuan teknologi melalui aplikasi bisa disebut e-learning. Salah satu lembaga pendidikan yang sudah menerapkannya adalah Universitas Widya Kartika Surabaya. Menurut penulis, penggunaan media video conference seharusnya dapat membantu para mahasiswa dalam belajar dan meningkatkan minat mahasiswa dalam belajar bahasa Mandarin. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui proses dan efektivitas pembelajaran dengan menggunakan media video conference dalam mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 di Universitas Widya Kartika. Metode penelitian yang penulis gunakan adalah mixed-method. Subjek penelitian ini adalah 21 mahasiswa jurusan pendidikan bahasa mandarin yang mengikuti mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2. Penulis mengajar mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 terlebih dahulu, setelah itu memberikan post-test per pertemuan, serta mengisi tabel observasi dan membagikan kuesioner. Kesimpulan dari penelitian ini adalah dikarenakan persentase rata-rata ketuntasan hasil belajar mahasiswa 90%, persentase rata-rata keaktifan mahasiswa 72%, dan pada kuesioner terdapat lebih banyak respon positif, maka penggunaan media video conference pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 adalah Sangat Efektif.

Kata kunci: *efektivitas pembelajaran, media, video conference*

Abstract

Learning by using technology assistance through applications can be called e-learning. There's one educational institution that has already implemented e-learning, it's Widya Kartika University in Surabaya. In author's opinion, the use of video conference media should be able to increase students' interest in learning Mandarin. The purposes of this study are to know the process and effectiveness of learning by using video conference media in Second Basic Comprehensive Course at Widya Kartika University. The research method that author used is mixed-method. The subjects of this study were 21 students majoring in Mandarin language education who took Basic Chinese 2 courses. At first, author teaches the Second Basic Comprehensive Course, and gives a post-test per meeting, then fills in the observations table, distributes questionnaires at last. The conclusion of this study is because the mean percentage of students' outcome is 90%, mean percentage of students' activeness is 72%, and there are more positive responses on the questionnaire, then the use of video conference media in Second Basic Comprehensive Course is Very Effective.

Keywords : *effectiveness of learning, media, video conference*

1. PENDAHULUAN

Akhir Desember 2019, dunia dikejutkan oleh penemuan virus *Covid-19* di negara Tiongkok dan menyebabkan kegiatan perekonomian, pendidikan, dan yang lainnya terhenti untuk sementara. Di era globalisasi ini, pasti sebagian besar masyarakat sudah memiliki *handphone* dan sudah terbiasa berkomunikasi dengan menggunakan sambungan internet. Bahkan karena virus sudah menyebar, kegiatan pembelajaran di Indonesia pun sudah

diterapkan secara *daring* atau *online*, entah melalui aplikasi yang bisa diunduh di *smartphone* ataupun komputer atau laptop. Pembelajaran menggunakan bantuan teknologi melalui aplikasi bisa disebut *e-learning* (Chandrawati (2010)). *E-learning* ini diterapkan karena penyebaran virus tersebut yang mengakibatkan tidak bisa bertemunya antara pendidik dan peserta didik dan tidak bisa terselenggarakannya proses belajar mengajar secara langsung. Penggunaan *e-learning*

*)Penulis Korespondensi

A-9-1

sebagai media pembelajaran menurut pendapat Asep Herman Suryanto (2005) mempunyai kelebihan, yaitu pendidik dan peserta didik dapat berkomunikasi dan mengakses materi pembelajaran setiap saat melalui internet. Salah satu lembaga pendidikan yang sudah menerapkannya adalah

Universitas Widya Kartika Surabaya. Universitas Widya Kartika mempunyai web yang disebut DION, yang berisikan materi pembelajaran yang sudah disiapkan oleh para dosen sehingga para mahasiswa dapat mengaksesnya setiap saat. Menurut pendapat penulis, pemberian materi pembelajaran saja tidak menjamin bahwa mahasiswa dapat mengerti secara keseluruhan materi pembelajaran.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah: (1) Bagaimana proses penggunaan media *video conference* pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 Universitas Widya Kartika? (2) Apakah penggunaan media *video conference* pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 Universitas Widya Kartika efektif?

Menurut Karen Hyder dkk (2007), pengertian *video conference* adalah gabungan dari video dan audio dalam mode layer penuh, serta memungkinkan seorang dengan yang lain berbagi layar dan mendokumentasikan input sumber kamera (tatap muka). *Video conference* bekerja paling efektif ketika pembelajaran kelas dikontrol dalam jarak jauh, melalui *microphone* yang memungkinkan semua partisipan untuk memberikan komentar, *split screen*, dan *multistream video feeds*. Menurut Badan Tenaga Nuklir Nasional Pusat Pendayagunaan Informatika dan Kawasan Strategis Nuklir (2018), video konferensi adalah sebuah teknologi telekomunikasi berupa pengiriman audio dan video yang digunakan secara bersama-sama, yang memungkinkan beberapa pengguna di tempat berbeda dapat berinteraksi.

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa *video conference* / video konferensi merupakan sebuah teknologi berupa alat komunikasi jarak jauh yang menggabungkan video dan audio dalam waktu

yang bersamaan, yang memungkinkan satu orang dengan dua / beberapa orang bertatap muka dalam *full screen mode* maupun *share screen mode*.

Menurut pendapat Wahyuddin dan Nurcahya (2018), indikator efektifitas pembelajaran meliputi: (1) Hasil belajar. Menurut Khaeruddin (2015), hasil belajar adalah evaluasi akhir yang dilakukan oleh pendidik untuk mengukur tingkat penguasaan peserta didik terhadap materi pembelajaran setelah mengikuti pembelajaran, sedangkan Sapto Haryoko (2009) berpendapat bahwa hasil belajar adalah nilai sebagai pengukur penguasaan materi peserta didik setelah melakukan kegiatan pembelajaran. Sudjana (2008:45) menyatakan bahwa hasil belajar dapat diukur melalui nilai. (2) Keaktifan peserta didik selama proses pembelajaran. Menurut Paul B. Diedric (Aliwanto (2017:66)), ada beberapa jenis aktivitas peserta didik agar pembelajaran dapat dikatakan maksimal, yaitu: a.) *Visual activities* b.) *Oral activities* c.) *Listening activities* d.) *Writing activities* e.) *Mental activities*. Menurut Mulyasa (Nugroho (2016:130)), jika sebagian atau seluruh peserta didik terlibat dalam proses pembelajaran, maka pembelajaran dapat dikatakan berhasil.

Dari beberapa indikator di atas, dapat disimpulkan bahwa indikator efektifitas pembelajaran di antaranya adalah hasil belajar peserta didik dan keaktifan peserta didik selama proses belajar mengajar dilaksanakan. Hasil belajar peserta didik dapat diukur melalui nilai. Selain itu, jika sebagian atau seluruh peserta didik aktif, maka proses pembelajaran dapat dikatakan berhasil.

Menurut pendapat Hamalik (2009:15), respon adalah tanggapan seseorang terhadap suatu stimulus. Menurut Agus Sujanto (1993) dalam Candra Widyastuti (2017), tanggapan dibagi menjadi 3, yaitu:

1. Berdasarkan indera yang mengamati
 - a. Tanggapan auditif (indera pendengar).
 - b. Tanggapan visual (indera pelihat).
 - c. Tanggapan perasa (indera perasa).
2. Berdasarkan terjadinya

*)Penulis Korespondensi

A-9-2

- a. Tanggapan ingatan (tanggapan baik tentang kejadian yang lalu).
 - b. Tanggapan fantasi (tanggapan baik tentang yang telah dibayangkan).
 - c. Tanggapan pikir (tanggapan baik tentang yang telah dipikirkan).
3. Berdasarkan lingkungannya
- a. Tanggapan benda (tanggapan baik tentang benda-benda di sekitar).
 - b. Tanggapan perkataan (tanggapan baik tentang benda-benda di sekitar, yang telah dikatakan orang-orang di sekitar).

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa respon adalah tanggapan seseorang terhadap suatu stimulus. Tanggapan dapat terjadi karena didasarkan pada indera yang mengamati, terjadinya sesuatu kejadian, dan juga lingkungannya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Herni dkk (2020) mengenai penggunaan media *video conference* dalam dunia pendidikan mengungkapkan bahwa penggunaan media *video conference* dalam proses pembelajaran adalah Sangat Efektif.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Universitas Widya Kartika pada pertengahan bulan Mei sampai Juni 2020 dengan subjek penelitian 21 orang mahasiswa jurusan Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika yang mengikuti mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2.

Penelitian ini menggunakan *mixed-method*. dengan Menurut Creswell & Plano Clark (2014), metode kombinasi adalah sebuah prosedur untuk mengumpulkan, menganalisa, dan “mencampur” baik metode kuantitatif maupun kualitatif dalam sebuah studi atau serangkaian studi untuk memahami masalah dari penelitian tersebut. Desain penelitian penelitian ini adalah *One-Shot Case Study*. Dalam rancangan ini digunakan satu kelompok subjek yang diobservasi dan diberikan *Post-Test*.

Data-data yang penulis kumpulkan pada penelitian ini adalah hasil belajar peserta didik

*)Penulis Korespondensi

berupa *post-test* dan tabel pengamatan keaktifan peserta didik, serta kuesioner.

Post-test dilakukan sebanyak 3 kali dan hasil akhirnya dirata-rata, serta dihitung persentasenya sehingga diketahui persentase peserta didik yang tuntas atau tidak tuntas, serta bertujuan untuk mengetahui hasil belajar peserta didik.

Tabel pengamatan keaktifan peserta didik berisi macam-macam kegiatan peserta didik yang bertujuan untuk mengetahui keaktifan peserta didik per kegiatan.. Penulis akan menghitung jumlah peserta didik yang melakukan atau tidak melakukan suatu kegiatan sehingga nanti akan didapat jumlah peserta didik yang aktif atau tidak aktif dan penulis akan menghitung persentasenya.

Kuesioner berisikan pernyataan-pernyataan yang diisi peserta didik dan bertujuan untuk mengetahui respon peserta didik terhadap penggunaan media *video conference* dalam mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2. Kuesioner ini menggunakan Skala Likert (Sangat Tidak Setuju, Tidak Setuju, Setuju, Sangat Setuju). Skala Sangat Tidak Setuju dan Tidak Setuju merupakan respon negatif, sedangkan skala Setuju dan Sangat Setuju merupakan respon positif. Penulis akan menghitung banyak peserta didik yang memilih respon negatif atau positif, lalu menghitung persentasenya.

Data-data tersebut dianalisis dengan menggunakan rumus:

$$m = \frac{x_1 + x_2 + \dots}{n} \quad (1)$$

Keterangan:

- m = rata-rata nilai *post-test*
 x₁ = nilai mahasiswa 1
 x₂ = nilai mahasiswa 2
 ... = dan seterusnya
 n = jumlah total mahasiswa

$$P = \frac{x}{n} \times 100\% \quad (2)$$

Keterangan:

- P = persentase ketuntasan peserta didik / keaktifan peserta didik / respon

x = jumlah peserta didik yang tuntas / aktif / memilih respon positif
 n = jumlah total peserta didik

Dari hasil perhitungan persentase tersebut, untuk menentukan kriteria pada penelitian ini mengacu pada:

1. Standar nilai Universitas Widya Kartika:

A =80-100
 AB =74-79
 B =68-73
 BC =62-67
 C =56-61
 D =41-55
 E =0-40

Mahasiswa dinyatakan tidak lulus / tuntas, jika nilainya ada di rentang 41 – 55 (D) dan 0 – 40 (E).

Tabel Kriteria Efektivitas

Persentase	Kategori
< 20%	Tidak Efektif
21% - 40%	Kurang Efektif
41% - 60%	Cukup Efektif
61% - 80%	Efektif
> 81%	Sangat Efektif

Sumber: Nur Wahyuni, Universitas Negeri Makassar (2019)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan Belajar Mengajar

Penulis melakukan kegiatan mengajar selama 3 kali pertemuan pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 (BTD 2) yang jumlah mahasiswanya adalah 21 orang. Setiap kegiatan belajar mengajar pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 (BTD 2) dilangsungkan secara *synchronous learning* dengan menggunakan media *video conference*, yaitu aplikasi ZOOM. Penulis menggunakan aplikasi ZOOM karena selain aplikasi ini menawarkan *tools* yang memudahkan penulis untuk melakukan *e-learning*, seperti *share screen tool* yang berfungsi untuk membagikan layar agar penulis dan mahasiswa bisa melihat *slide* presentasi secara bersamaan, dan lain-lain.

*)Penulis Korespondensi

Penulis mengajar dengan menggunakan metode ceramah dan tanya jawab, serta menggunakan dua bahasa (bahasa Mandarin untuk membaca kosakata dan contoh kalimat, bahasa Indonesia untuk menjelaskan *grammar*). Penulis tidak menggunakan bahasa Mandarin saja karena saat menjelaskan menggunakan bahasa Mandarin saja, kadang mahasiswa tidak terlalu paham.

Setiap pertemuan, penulis memulai kegiatan belajar mengajar dengan mengucapkan salam dan mengabsensi mahasiswa yang hadir maupun yang tidak hadir dengan melihat *list* pada *participants tool*. Setelah itu, penulis menggunakan *share screen tool* agar para mahasiswa bisa melihat *slide* presentasi. *Share screen tool* sangat berguna bagi penulis untuk menerangkan kosakata-kosakata dan *grammar*, memberikan contoh penggunaan kosakata maupun *grammar* dalam beberapa kata atau kalimat, serta menggunakan gambar untuk mendukung apa yang penulis jelaskan agar para mahasiswa lebih mudah memahami.

Saat proses belajar mengajar berlangsung, menurut penulis, sebagian besar mahasiswa sangat pasif. Hal ini dikarenakan saat penulis bertanya apakah ada yang mau membaca kosakata atau contoh kalimat, hanya mahasiswa tertentu saja yang merespon penulis.

Penulis juga menekankan beberapa hal penting, seperti penggunaan *grammar*. Setiap beberapa kosakata telah dijelaskan, penulis selalu bertanya kepada para mahasiswa bahwa apakah ada yang bingung atau tempo mengajar penulis terlalu cepat. Penulis juga memberikan kesempatan kepada mahasiswa yang mau untuk membaca contoh-contoh kalimat di *slide* presentasi.

Penulis dan peserta didik pernah mengalami kendala pada saat proses belajar mengajar menggunakan ZOOM. Kendala tersebut adalah koneksi internet yang tidak stabil. Di akhir pertemuan, penulis sekali lagi bertanya kepada mahasiswa apakah masih ada yang bingung atau sudah jelas. Setelah itu, penulis memberi tahu para mahasiswa jika keesokan harinya akan dilaksanakan kuis. Pemberian kuis ini merupakan *post-test* yang

A-9-4

nilainya akan penulis gunakan dalam analisis data penelitian ini. Terakhir, penulis mengakhiri pembelajaran dengan saling mengucapkan salam.

Berdasarkan proses pembelajaran yang telah berlangsung, menurut penulis kelebihan penggunaan media *video conference* ZOOM adalah ZOOM menyediakan banyak fitur yang sangat bermanfaat dalam *virtual class*, sedangkan kelemahan penggunaan media *video conference* ZOOM adalah pendidik mengalami kesusahan dalam memperhatikan peserta didik karena pada saat menggunakan *share screen tool*, pada layar hanya memunculkan video dari beberapa peserta didik saja. Selain itu, untuk ZOOM yang regular hanya memiliki waktu 40 menit saja, sehingga kalau materi pembelajaran belum selesai dijelaskan, pendidik harus mengundang ulang peserta didik untuk masuk ke dalam *room*.

Hasil Keseluruhan Post-Test

Dari rata-rata keseluruhan nilai *post-test*, sebanyak 9 mahasiswa mendapatkan nilai A, 5 mahasiswa mendapatkan nilai AB, 3 mahasiswa mendapatkan nilai B, 2 mahasiswa mendapatkan nilai BC, dan 2 mahasiswa mendapatkan nilai D. Rata-rata kelas dalam pertemuan pertama ini adalah 78,03 dengan konversi nilai AB.

Hal ini menandakan bahwa dalam rata-rata seluruh *post-test*, terdapat 19 mahasiswa mendapatkan hasil yang tuntas dan 2 mahasiswa mendapatkan hasil yang tidak tuntas.

Persentase nilai mahasiswa yang tuntas adalah 90%, sedangkan persentase nilai mahasiswa yang tidak tuntas adalah 10%. Dikarenakan persentase ketuntasan nilai mahasiswa adalah 90%, dapat dikatakan bahwa tingkat efektivitas dari rata-rata keseluruhan nilai *post-test* ini adalah Sangat Efektif.

Rata-rata Keaktifan Mahasiswa

Dalam setiap pertemuan mahasiswa aktif melakukan *visual activity* dengan rata-rata persentase keaktifan 95%, *listening activity*

dengan rata-rata persentase keaktifan 100%, *writing activity* dengan rata-rata persentase keaktifan 76%, *mental activity* dengan rata-rata persentase 63%. Sedangkan dalam setiap pertemuan, mahasiswa tidak aktif melakukan *oral activity* dengan rata-rata persentase keaktifan yang bisa dibilang cukup rendah, yaitu 29%.

Rata-rata persentase mahasiswa yang aktif adalah 72%, sedangkan persentase nilai mahasiswa yang tidak aktif adalah 28%. Dikarenakan persentase keaktifan mahasiswa adalah 72%, dapat dikatakan bahwa tingkat efektivitas dalam seluruh pertemuan adalah Efektif.

Respon Mahasiswa

Dari 10 pernyataan, terdapat 9 pernyataan yang memiliki respon positif dan terdapat 1 pernyataan yang memiliki respon negatif. Penggunaan media *video conference* pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 membuat mahasiswa merasa lebih bersemangat, lebih mudah memahami materi pembelajaran, fokus dan lebih nyaman dalam mengikuti proses pembelajaran. Selain itu, mahasiswa merasa bahwa penggunaan media *video conference* pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 sangat efisien, mudah, praktis, dan membuat proses pembelajaran menjadi lebih menyenangkan dan kondusif. Namun hal negatif yang mereka rasakan ada di pernyataan nomor 9, yaitu “Penggunaan media *video conference* membuat proses pembelajaran pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 sangat lancar (tidak putus-putus)”. Hal ini dikarenakan pada saat proses pembelajaran berlangsung seringkali koneksi internet pendidik maupun peserta didik tidak stabil sehingga menurut mereka penggunaan media *video conference* ini baik tapi ada hal yang perlu diperhatikan adalah koneksi internet.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan: Proses penggunaan media *video conference* pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 Universitas Widya Kartika

sudah berjalan dengan cukup baik. Walaupun hasil belajar peserta didik sudah bagus, akan tetapi metode pendidik dalam mengajar harus lebih bervariasi lagi agar peserta didik bisa lebih aktif lagi. Selain itu, peserta didik merasa penggunaan media *video conference* sudah cukup baik, akan tetapi mereka merasakan satu hal negatif, yaitu koneksi internet yang tidak stabil atau putus-putus pada saat proses pembelajaran berlangsung.

Karena rata-rata persentase ketuntasan hasil belajar mahasiswa sebesar 90% dan rata-rata persentase keaktifan mahasiswa sebesar 72%, maka penggunaan media *video conference* pada mata kuliah Bahasa Tionghoa Dasar 2 Universitas Widya Kartika bisa dikatakan Sangat Efektif.

Daftar Pustaka

- Agustya, Z. (2017). Pengaruh Respon Siswa Tentang Proses Pembelajaran Terhadap Hasil Belajar Siswa Kelas X Pada Mata Pelajaran Ekonomi Di SMA Negeri 1 Wonoayu Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Vol. 5 No. 3 2017*, (<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jupe/article/view/21461>, diakses pada 17 April 2020).
- Aliwanto. (2017). Analisa Aktivitas Belajar Siswa. *Jurnal Konseling GUSJIGANG Vol. 3 No. 1 (Januari-Juni 2017)*, (<http://jurnal.umk.ac.id/index.php/gusjigang/article/viewFile/1112/1066>, diakses pada 18 April 2020).
- Badan Tenaga Nuklir Nasional. (2018). *Standar Operasional Prosedur LAYANAN VIDEO KONFERENSI Nomor : 236.002/IF 03 01/ISN*. Pusat Pendayagunaan Informatika dan Kawasan Strategis Nuklir, (<http://reponkm.batan.go.id/6208/1/SOP%20Layanan%20video%20konferensi-rev2.pdf>, diakses pada 4 April 2020).
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Nebraska, United States of America: SAGE Publications,
- Inc. , (http://fe.unj.ac.id/wp-content/uploads/2019/08/Research-Design_Qualitative-Quantitative-and-Mixed-Methods-Approaches.pdf, diakses pada 20 April 2020).
- Dien, L. L. (2016). Pemanfaatan Media Pembelajaran E-Learning pada Konten “EDUVIDGAME” untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa SMK Kelas X pada Mata Pelajaran Perakitan Komputer. *Jurnal IT-Edu Vol. 1 No. 1 Tahun 2016, 137-142*, (<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/it-edu/article/download/16873/15332> Lu’ Lu’ Dien . Pemanfaatan Media Pembelajaran E-Learning pada Konten “EDUVIDGAME” untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa SMK Kelas X pada Mata Pelajaran Perakitan Komputer . Univ Negeri Surabaya . *Jurnal IT-Edu Vol. 1 No. 1 Tahun 2016, 137-142* , diakses pada 1 April 2020).
- Eka Pertiwi, N. (2011). Hubungan Antara Aktivitas Belajar Siswa Dalam Model Pembelajaran Kooperatif Tipe Team Game Tournament (TGT) Dengan Hasil Belajar IPS Di SMPN 1 Kedung Jepara Tahun Ajaran 2010/2011. Universitas Negeri Semarang, (<http://lib.unnes.ac.id/633/1/7318.pdf>, diakses pada 11 Juli 2020).
- Hartanto, W. (2016). Penggunaan E-Learning Sebagai Media Pembelajaran. *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu Sosial, [S.l.]*, v. 10, n. 1, Nov. 2016, (<https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JPE/article/view/3438>, diakses pada 16 Juli 2020).
- Haryoko, S. (2009). Efektivitas Pemanfaatan Media Audio Visual Sebagai Alternatif Optimalisasi Model Pembelajaran. *Jurnal Edukasi @ Elektro Vol 5 No. 1 Maret 2009*, (<https://docplayer.info/30865133-Efektivitas-pemanfaatan-media-audio->

- visual-sebagai-alternatif-optimalisasi-model-pembelajaran.html, diakses pada 2 Mei 2020).
- Karen Hyder, A. K. (n.d.). (2007). *The E-Learning Guild's Handbook on Synchronous E-Learning*. Santa Rosa, California: The E-Learning Guild, (<https://www.elearningguild.com/pdf/4/synchronousbook.pdf>, diakses pada 7 Mei 2020).
- Khaeruddin. (2015). Kualitas Instrumen Tes Hasil Belajar. *Jurnal Madaniyah, Volume 2 Edisi IX Agustus 2015*, (<https://media.neliti.com/media/publications/195121-ID-kualitas-instrumen-tes-hasil-belajar.pdf>, diakses pada 7 Juli 2020).
- Kusuma, A. M. (2017). Artikel Penelitian Respon Siswa Terhadap Pembelajaran Berbasis Makalah Pada Materi Pencemaran Lingkungan Di Kelas X SMA. Universitas Tanjungpura Pontianak, (<https://media.neliti.com/media/publications/211336-respon-siswa-terhadap-pembelajaran-berba.pdf>, diakses pada 23 Juni 2020).
- Nurchaya, W. (2018). Efektivitas Pembelajaran Matematika Melalui Pembelajaran Aktif Tipe Everyone is A Teacher Here (ETH) Pada Siswa Kelas X SMA Negeri 8 Takalar. *Al-Khawarizmi: Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Matematika Vol. 2, No. 1, Juni 2018*, (<https://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/alkhawarizmi/article/view/4500>, diakses pada 12 Mei 2020).
- Widyastuti, C. (2017). Tanggapan Siswa Kelas VII Terhadap Penggunaan Media Pembelajaran Dalam Pembelajaran Pendidikan Jasmani Olahraga dan Kesehatan Di SMP Negeri 2 Pleret. Universitas Negeri Yogyakarta, (http://eprints.uny.ac.id/49310/1/Skripsi_Candra%20Widyastuti.pdf, diakses pada 7 Juli 2020).
- Sinamo, Horasma. (2015). Peningkatan Hasil Belajar Siswa Dalam Pembelajaran IPA Menggunakan Metode Eksperimen Di Sekolah Dasar. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Vol 4, No 7 (2015): Juli*, (<http://jurnal.untan.ac.id/index.php/jpdpb/article/view/12782>, diakses pada 12 Mei 2020).
- Subekti, H.A dkk. (2020). Pemanfaatan Video Conference Sebagai Media Pembelajaran Interaktif Pada Mata Pelajaran Produktif Di Sekolah Menengah Kejuruan. *Seminar Nasional Pendidikan Program Pascasarjana Universitas PGRI Palembang*, (<https://jurnal.univpgri-palembang.ac.id/index.php/Prosidingpps/article/download/3855/3593>, diakses pada 26 Agustus 2020).
- Wahyuni, Nur. (2019). Efektivitas Pembelajaran Dengan Menggunakan Metode Praktik Untuk Mata Pelajaran Produktif Jurusan Administrasi Perkantoran Di SMK Nasional Makassar. Universitas Negeri Makassar, (<http://eprints.unm.ac.id/13066/>, diakses pada 11 Juli 2020).
- Wibowo, N. (2016). Upaya Peningkatan Keaktifan Siswa Melalui Pembelajaran Berdasarkan Gaya Belajar Di SMK Negeri 1 Saptosari. *Jurnal Electronics, Informatics, and Vocational Education (ELINVO), Volume 1, Nomor 2, Mei 2016*, (<https://journal.uny.ac.id/index.php/elinvo/article/viewFile/10621/8996>, diakses pada 11 Juli 2020).

ANALISIS KESALAHAN PENGGUNAAN KOSAKATA “突然” DAN “忽然” DALAM KALIMAT TERHADAP MAHASISWA PRODI BAHASA MANDARIN DI SURABAYA

Zuleika Masyita Pradinata^{1*} Budi Hermawan²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Di era globalisasi sekarang ini, manusia tidak hanya dituntut menguasai bahasa nasional, tetapi dituntut juga menguasai bahasa asing guna menunjang kebutuhan berkomunikasi dengan orang di seluruh dunia. Oleh karena itu, penguasaan bahasa asing sangatlah penting untuk berkomunikasi dengan negara lain. Dan dimana kini Bahasa Mandarin merupakan Bahasa yang penting digunakan untuk berkomunikasi dalam era sekarang ini. Adapun kendala yang sering ditemukan atau dihadapi saat belajar Bahasa Mandarin adalah kurangnya pemahaman dalam tata Bahasa Mandarin yang dikarenakan di dalam Bahasa Mandarin 1 kata atau kosakata bisa memiliki penggunaan yang berbeda di dalam kalimat serta adapun penulisan dan cara untuk membaca tulisannya juga berbeda. Bahasa Mandarin tidak akan sulit jika kita telah mengetahui dan memahami cara penggunaannya di dalam kalimat yang telah didasarkan dengan aturan tata bahasanya tersebut. Dan disini penulis meneliti antara persamaan dan perbedaan “突然” dan “忽然” dengan rinci dan jelas yang dijabarkan menggunakan indikator rumus peletakkannya didalam kalimat. Penulis memilih meneliti antara persamaan dan perbedaan “突然” dan “忽然” dikarenakan masih banyaknya pembelajar Bahasa Mandarin yang masih bingung saat menggunakan kata tersebut didalam kalimat. Dengan harapan kelak agar pembelajar Bahasa Mandarin dapat memahami letak persamaan dan perbedaannya saat menggunakannya di dalam kalimat.

Kata kunci : Analisis kesalahan berbahasa, Bahasa Mandarin, “突然” dan “忽然”

Abstract

In the current era of globalization, humans are not only required to master national languages, but are also required to master foreign languages to support the need to communicate with people around the world. Therefore, mastering a foreign language is very important to communicate with other countries. And now Mandarin language is an important language used to communicate in this era. The obstacle that is often found or faced when learning Mandarin is the lack of understanding in Mandarin grammar because in Chinese 1 word or vocabulary can have different uses in sentences, the writing and ways to read the writing are also different. Mandarin language will not be difficult if we already know and understand how to use it in sentences that are based on the grammar rules. And here the author examines the similarities and differences between “突然” and “忽然” in detail and clearly described using the formula for the placement of the formula in the sentence. The author chooses to examine the similarities and differences between “突然” and “忽然” because there are still many Mandarin learners who are still confused when using these words in sentences. With the hope that someday Mandarin learners can understand the similarities and differences when using them in sentences.

Keywords : Chinese language, error analysis, “突然” and “忽然”

1. PENDAHULUAN

Menurut penulis pentingnya untuk bisa menguasai atau fasih dalam suatu

Bahasa terutama Bahasa Mandarin adalah karena Negara Tiongkok yang kita kenal sekarang adalah pemegang peranan besar

^{*)}Penulis Korespondensi

dalam ekonomi. Serta Bahasa Mandarin adalah jumlah penutur bahasa terluas dan pertumbuhan bahasa tercepat di dunia.

Oleh karena itu, Bahasa Mandarin kini menjadi bahasa Internasional kedua setelah Bahasa Inggris. Bahasa Mandarin digunakan oleh lebih dari satu miliar orang di seluruh dunia dan penguasaan terhadap Bahasa Mandarin sering diidentifikasi dengan makin cerah prospek karir seseorang terutama bagi mereka yang hendak terjun dalam dunia bisnis.

Dalam pembelajaran Bahasa Mandarin terdapat 4 aspek penting yaitu mendengar, menulis, membaca dan berbicara. Keempat aspek tersebut merupakan hal yang penting dalam menguasai suatu bahasa dan keempat aspek tersebut merupakan kunci utama untuk dapat menguasai suatu bahasa dengan baik dan benar. Akan tetapi hal umum yang sering terjadi di kalangan dimana saat mempelajari suatu bahasa hal yang sulit ialah berbicara. Berbicara atau melakukan interaksi dengan orang lain sebenarnya tidaklah sulit, akan tetapi ketika kita melakukan komunikasi dan interaksi, kita perlu memperhatikan penggunaan kata yang tepat dalam sebuah kalimat. Sehingga tidak terjadinya salah pengertian di dalam komunikasi tersebut.

Dalam hal ini penulis menemukan bahwa masih banyak mahasiswa yang masih sulit untuk membedakan penggunaan “突然” dan “忽然” dan juga 2 sering terjadinya salah penggunaan dalam sebuah kalimat. Hal itu terjadi karena di dalam Bahasa Indonesia memiliki arti yang sama yaitu “tiba-tiba”. Oleh karena itu penulis menganalisis kesalahan yang sering terjadi dalam penggunaan “突然” dan “忽然” pada mahasiswa-mahasiswi Prodi Bahasa Mandarin di Surabaya.

2. METODE PENELITIAN

*)Penulis Korespondensi

2.1 Instrumen Penelitian

2.2.1 Pengamatan

Peneliti melakukan kegiatan pengamatan ini dikarenakan untuk mengamati dan menganalisis kesalahan yang dilakukan oleh mahasiswa- mahasiswi Prodi Bahasa Mandarin di Surabaya pada penggunaan “突然” dan “忽然”.

2.2.2 Wawancara

Setelah peneliti melakukan pengamatan untuk langkah berikutnya peneliti akan melakukan wawancara tidak terstruktur yang dimana peneliti telah menyiapkan beberapa pertanyaan sebelumnya.

2.2.3 Kuesioner

Peneliti juga akan menggunakan kuesioner dalam penelitian ini untuk mendapatkan hasil data secara kuantitatif dan juga untuk mendapatkan persentase data kesalahan pada penggunaan “突然” dan “忽然”.

2.2 Teknik Analisis Data

2.2.1 Data Kualitatif

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis akan diolah dalam bentuk data kualitatif dengan cara reduksi data. Reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

2.2.2 Data Kuantitatif

Peneliti menganalisis menggunakan pendekatan kuantitatif yang berguna untuk mengetahui berapa banyaknya kesalahan yang dilakukan oleh mahasiswa-mahasiswi Prodi Bahasa Mandarin di Surabaya. Untuk mengetahui jumlah persentase kesalahan yang dilakukan mahasiswa-mahasiswi maka digunakan rumus sebagai berikut :

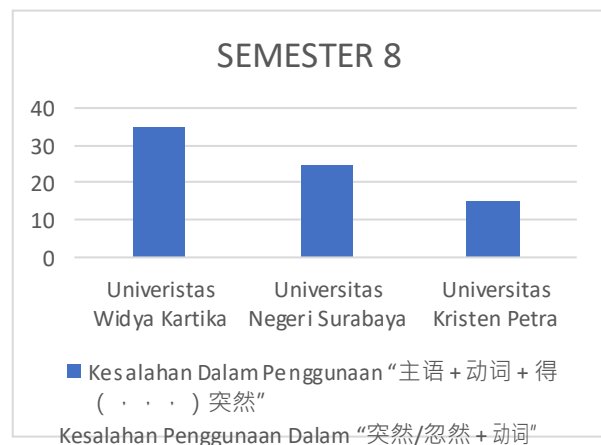
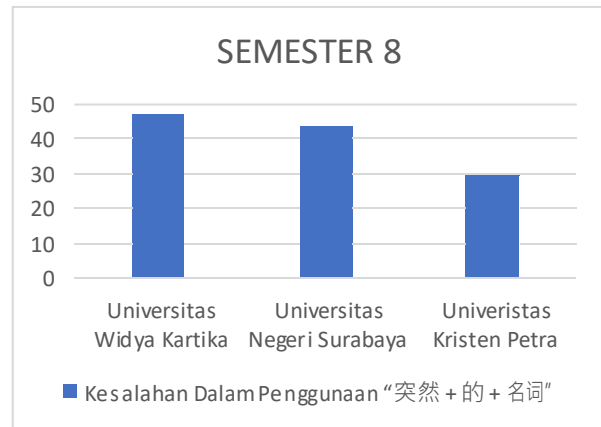
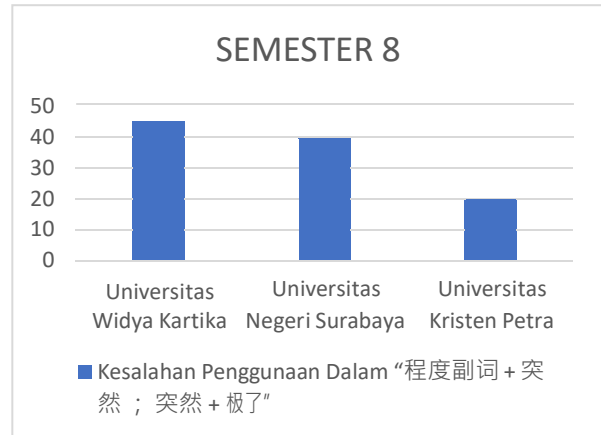
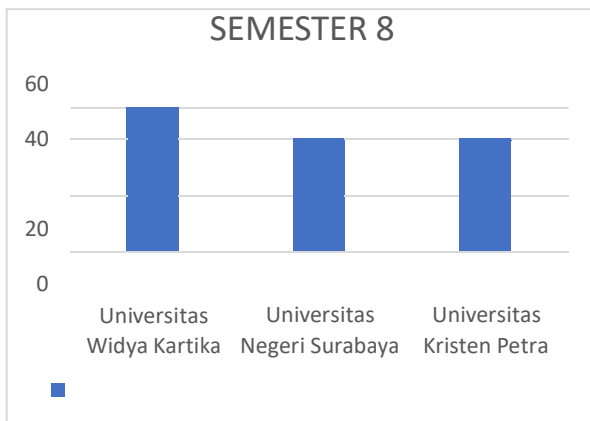
$$\frac{\text{Jumlah Siswa Yang Melakukan Kesalahan}}{\text{Jumlah Seluruh Siswa}} \times 100\%$$

Untuk mendapatkan rata-rata dari hasil kesalahan mahasiswa- mahasiswi maka menggunakan rumus sebagai berikut :

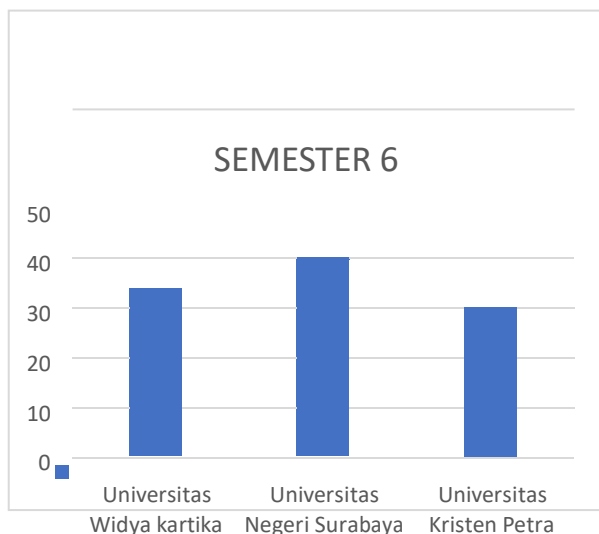
$$\text{Nilai rata - rata} = \frac{\text{Jumlah nilai}}{\text{Banyaknya data}}$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

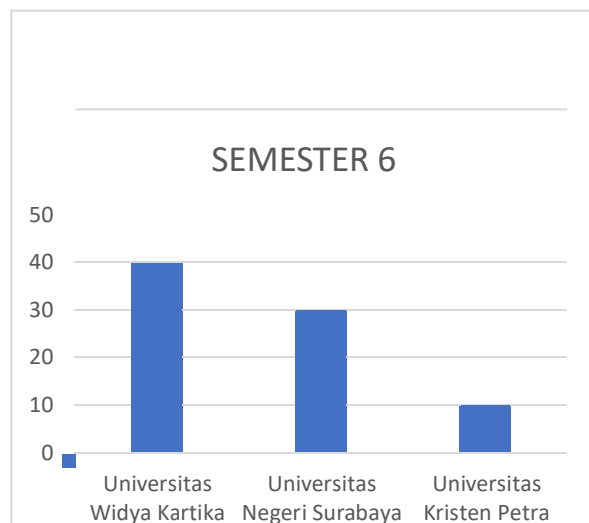
Kuesioner yang diajukan pada mahasiswa-mahasiswi terdiri atas 2 romawi. Romawi I berisi tentang menentukan benar dan salah, kemudian romawi II berisi tentang mengisi bagian yang kosong. Kuesioner yang dibuat oleh peneliti diberikan kepada 80 mahasiswa-mahasiswi semester 4, 6 dan 8 Prodi Bahasa Mandarin di Surabaya. Berikut adalah hasil dari kuesioner yang telah disebarakan oleh peneliti.



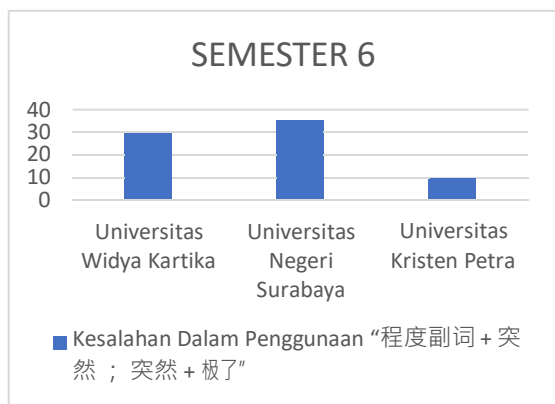
*)Penulis Korespondensi



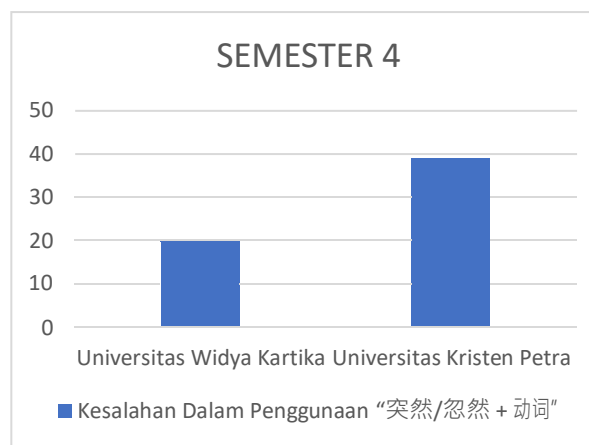
Kesalahan Dalam Penggunaan “突然/忽然 + 动词”



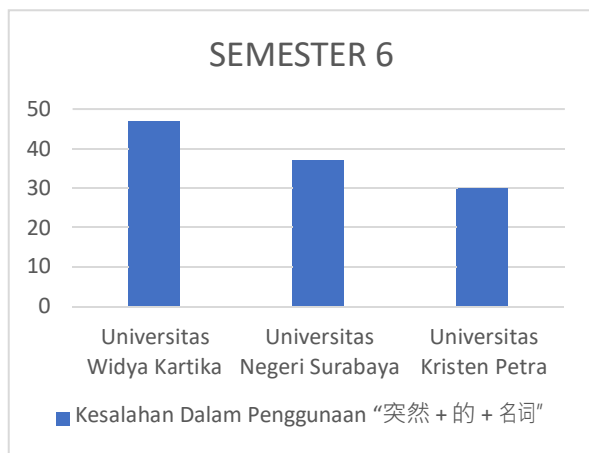
Kesalahan Dalam Penggunaan “主语 + 动词 + 得 (. . .) 突然”



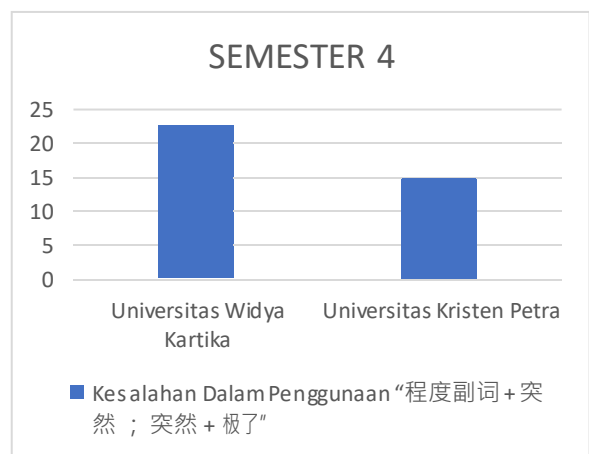
■ Kesalahan Dalam Penggunaan “程度副词 + 突然 ; 突然 + 极了”



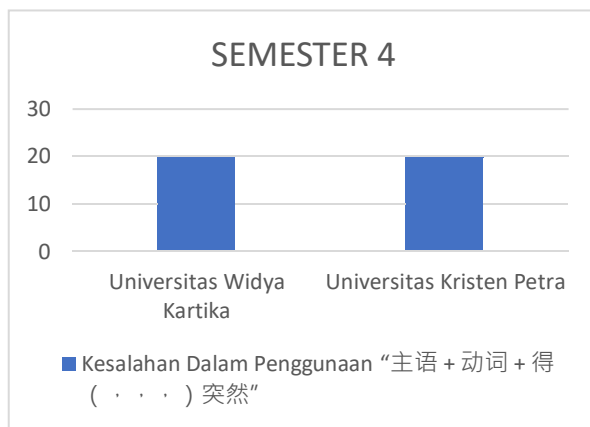
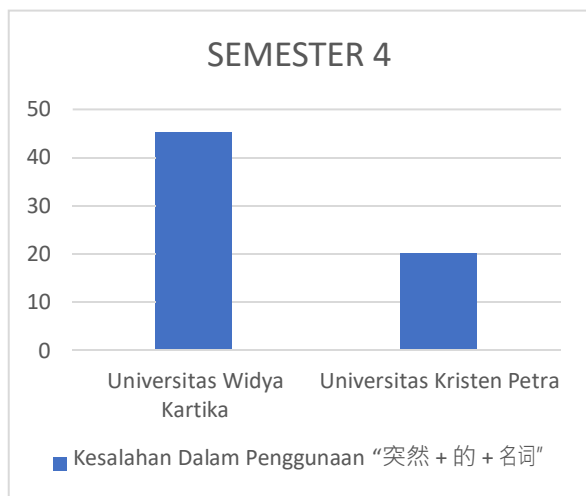
■ Kesalahan Dalam Penggunaan “突然/忽然 + 动词”



■ Kesalahan Dalam Penggunaan “突然 + 的 + 名词”



■ Kesalahan Dalam Penggunaan “程度副词 + 突然 ; 突然 + 极了”



Berdasarkan dari hasil data penelitian yang telah diperoleh penulis, ditemukan letak kesalahan-kesalahan yang terjadi pada setiap indikator rumus yang terdapat di dalam soal-soal. Berikut merupakan kesalahan-kesalahan yang terdapat pada setiap soal yang berdasarkan indikator rumus :

1. Pada soal II (6) adalah persentase kesalahan terbanyak di setiap angkatan dengan indikator rumus “副词 = 突然/忽然 + 动词”.

她说说着说着(突然) (忽然) (突然或忽然) 不说了。Padasoal ini terdapat banyaknya responden yang menjawab dengan“突然”. Dalam soal ini jawaban yang benar adalah “突然或忽然” karena pada soal ini “突然或忽然”

sebagai “副词” yang dimana rumusnya adalah “副词 = 突然/忽然 + 动词”. Dan terlihat pada kalimat terakhir terdapat kata kerja (动词) yaitu “说”.

2. Pada soal I (1) adalah persentase kesalahan terbanyak pada setiap angkatan dengan indikator rumus

“形容词 = 程度副词 + 突然 ; 突然 + 极了”.

她走得很忽然，大家都感到很意外。Pada soal ini adalah menentukan benar atau salah. Dan pada soal ini terdapat banyaknya responden yang menjawab “benar”. Dalam soal ini jawaban yang benar adalah “salah”, karena rumus untuk soal ini adalah “形容词 =

程度副词 + 突然 ; 突然 + 极了”.

Dapat terlihat pada kata “很”oleh karena itu yang benar adalah “很突然” dan bukan “很忽然”.

3. Pada soal II (7) adalah persentase kesalahan terbanyak pada setiap angkatan dengan indikator rumus “定语 = 突然 + 的 + 名词”.

7. 他那个(突然) (忽然) (突然或忽然)的决定改变了他的一

生。Pada soal ini terdapat banyaknya responden yang menjawab “忽然” atau “突然或忽然”. Jawaban yang benar seharusnya adalah “突然” karena rumus pada soal ini adalah “定语 = 突然 + 的 + 名词”. Oleh karena itu “忽然” tidak dapat dipakai saat menjadi “定语”.

4. Pada soal I (6) adalah persentase kesalahan terbanyak yang di dapat dari

setiap angkatan dengan indikator rumus “补语 = 主语 + 动词 + 得 + (, , ,) 突然”.

6. 他病来得太忽然了。 Pada soal ini adalah menentukannya “benar atau salah” pada suatu kalimat dan terdapat banyaknya responden yang menjawab adalah dengan jawaban “benar”. Jawaban yang tepat seharusnya adalah “salah” karena pada soal ini adalah rumus “补语 主语 + 动词 + 得 + (, , ,) 突然”. Dan terlihat pada kalimat terdapat kata “来得” karena “来” adalah kata kerja (动词). Oleh karena itu “忽然” tidak bisa dipakai saat kalimat tersebut adalah “补语”.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian analisis kesalahan berbahasa yang dilakukan oleh penulis terhadap penggunaan kosakata “突然” dan “忽然” maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Kesalahan penggunaan kosakata “突然” dan “忽然” yang dilakukan oleh mahasiswa-mahasiswi Universitas Widya Kartika Surabaya, Universitas Negeri Surabaya dan Universitas Kristen Petra Surabaya dikarenakan memiliki arti yang sama dalam Bahasa Indonesia yaitu “tiba-tiba”. Oleh karena itu jika tidak mengetahui perbedaan “突然” dan “忽然” dengan jelas dan detail mungkin akan merasa kesulitan dalam memakai kosakata “突然” dan “忽然” di dalam kalimat.

2. Walaupun “突然” dan “忽然” memiliki arti yang sama yaitu tiba-tiba akan tetapi “突然” dan “忽然”

memiliki perbedaan dalam penggunaan. Dan perbedaan yang diketahui oleh banyaknya responden “突然” hanya sebagai “副词” dan “形容词” akan tetapi “突然” dapat juga sebagai “定语” dan “补语”. Tetapi untuk “定语” dan “补语” ini kurang diketahui oleh responden pembelajar Bahasa Mandarin dan mungkin ini merupakan salah satu penyebab responden kurangnya mengetahui perbedaan “突然” dan “忽然” di kalimat. Karena dalam persamaannya “突然” dan “忽然” bisa menjadi 副词. Akan tetapi hal ini yang kurang dipahami oleh pembelajar Bahasa Mandarin.

3. Kosakata “突然” dan “忽然” juga memiliki persamaan yaitu sama-sama dapat menjadi “副词”. Dan untuk “副词” ini adalah yang paling sering ditemukan di dalam kalimat dan penggunaannya “副词” ini tidak rumit.

Daftar Pustaka

- Chinlingo. (2016). “忽然” VS “突然”. 突然和忽然的区别. Diambil pada tanggal 8 Januari 2020 dari <https://www.chinlingo.com/articles/600780/>
- Darmawan, Bhian Hindro. (2016). Kesalahan Penggunaan Kata “突然” dan “忽然” Dalam Kalimat Bahasa Mandarin Pada Mahasiswa Angkatan 2016 Jurusan Bahasa Dan Sastra Mandarin Unesa. *Analisis Kesalahan Dalam Penggunaan “突然” dan “忽然”*. Diambil pada tanggal 18 Januari 2020 dari <http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/manadarin/article/view/23699/21667>
- Hanbridge Mandarin. (2018). “突然”“忽然”. 突然和忽然的区别. Diambil pada tanggal 8 Januari 2020 dari <https://www.hanbridgemandarin.com/co>

- urse/demo/how-to-use-turan-huran?type=hsk_grammar
- Laily, Indah. (2011). Kesalahan Berbahasa Dan Proses Terjadinya Kesalahan Berbahasa. *Pengertian Kesalahan Berbahasa*. Diambil pada tanggal 30 Maret 2020 dari <https://indahqonieeth.wordpress.com/2011/04/12/kesalahan-berbahasa-dan-proses-terjadinya-kesalahan-berbahasa/>
- Liang, Liji., & Dkk. (2014). *Kamus Praktis Bahasa Indonesia-Tionghoa*. Depok: PT Dian Rakyat
- Li, Luxing., & Dkk. (2011). *Hanyu Yufa Baixiang Jianglian*. Beijing: Beijing Yuyan Daxue
- Sahertian, Diana C. (2016). Analisis Kesalahan Berbahasa Mandarin Mahasiswa Tingkat Akhir di Salah Satu Universitas di Jawa Barat. *Faktor Penyebab Kesalahan Berbahasa Mandarin*. Diambil pada tanggal 12 Maret 2020 dari <http://publikasi.dinus.ac.id/index.php/lite/article/view/1095>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- 中国教育网.(2011).“突然”和“忽然”意思有什么不一样? .突然和忽然的区别. Diambil pada tanggal 8 Januari 2020 dari <http://www.hwjyw.com/resource/content/2011/03/15/15812.shtml>

ANALISA KESALAHAN BERBAHASA DALAM PENGGUNAAN KATA KETERANGAN “就要” DAN “快要” PADA MAHASISWA BAHASA MANDARIN DI SURABAYA

Nela Rosalina^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Bahasa Mandarin memiliki struktur kebahasaan yang rumit. Beberapa katanya meski memiliki arti yang sama, namun penggunaannya berbeda-beda, seperti kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) dalam bahasa Indonesia memiliki arti yang sama yaitu “segera akan”. Karena memiliki arti yang sama, penggunaan pada kedua kata ini sering tertukar dan pemilihan katanya menjadi tidak tepat. Tujuan penelitian ini adalah menganalisa kesalahan dan mengidentifikasi faktor-faktor penyebab kesalahan. Dalam skripsi ini, penulis menjelaskan teori tentang kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào). Metode penelitian yang penulis gunakan adalah metode kualitatif dan metode kuantitatif. Penulis juga menganalisa kesalahan penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) pada mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya dan mahasiswa Universitas Negeri Surabaya. Kesimpulan dari penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya maupun mahasiswa Universitas Negeri Surabaya melakukan kesalahan tertukar dan peletakan. Dalam belajar Bahasa Mandarin, faktor yang paling mempengaruhi mahasiswa Bahasa Mandarin Surabaya yaitu Mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya dan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya adalah Bahasa Indonesia sebagai bahasa ibu, sehingga sebagian besar dari mereka merasa kesulitan dalam mempelajari kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào).

Kata Kunci : Analisa Kesalahan, Kata Keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào)

Abstract

Mandarin has a complex linguistic structure. Some of the words though have the same meaning, however, they are used differently, such as the adverb “就要” (jiùyào) and “快要” (kuàiyào) in Indonesian which have the same meaning, which is “soon”. The usage of these two words is often confused and the choice of words is not correct, because they have the same meaning. The purpose of this study is to analyze errors and identify the factors that cause errors. Author explains the theory of adverb “就要” (jiùyào) and “快要” (kuàiyào). The research method that author use is a qualitative method and a quantitative method. Also, author analyzes the use of adverb “就要” (jiùyào) and “快要” (kuàiyào). The conclusion of this research is the students of the Widya Kartika University Surabaya and the Negeri Surabaya University students made mistakes which were wrong placed. In learning Mandarin Language, students of Widya Kartika University and Negeri Surabaya University are still often affected by mother’s tongue, so most of them find it difficult in learning adverb “就要” (jiùyào) and “快要” (kuàiyào)

Keywords : adverb “就要” and “快要”, error analysis

1. PENDAHULUAN

Bahasa adalah alat yang digunakan untuk berkomunikasi dengan orang lain, di era globalisasi ini perkembangan jaman dan IPTEK membuat seseorang harus bisa menggunakan

bahasa internasional untuk berkomunikasi. Bahasa Mandarin kini mengalami kenaikan permintaan sebagai Bahasa Pengantar Internasional utama selain Bahasa Inggris, hal ini membuat banyak orang semakin sadar

^{*}Penulis Korespondensi

bahwa Bahasa Mandarin sangat penting dan ingin mempelajari Bahasa Mandarin. Oleh karena itu kemampuan berkomunikasi dalam Bahasa Mandarin menjadi salah satu syarat penting . dalam perkembangan pendidikan dan pekerjaan pada jaman ini. Hal ini membuat semakin banyaknya orang yang sadar akan pentingnya mempelajari Bahasa Mandarin.

Maka dari itu, banyak orang yang belajar Bahasa Mandarin dengan tujuan utama untuk bisa berbicara dan melakukan percakapan dengan orang lain , namun ketika melakukan percakapan, kita perlu memperhatikan penggunaan kata-kata yang tepat sehingga pendengar dapat memahami maksud dari pembicaraan kita.

Bahasa Mandarin yang dipelajari memiliki struktur kebahasaan yang rumit. Beberapa katanya meski memiliki arti yang sama, namun penggunaannya berbeda-beda, seperti kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) dalam bahasa Indonesia memiliki arti yang sama yaitu “segera akan”. Karena memiliki arti yang sama, penggunaan pada kedua kata ini sering tertukar dan pemilihan katanya menjadi tidak tepat. Oleh karena itu penulis melakukan penelitian untuk mengetahui jenis-jenis dan presentase kesalahan serta faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa Bahasa Mandarin di Surabaya melakukan kesalahan dalam penggunaan kata keterangan Bahasa Mandarin “就要” (jiùyào) dan “快要”(kuàiyào).

2. METODE PENELITIAN

Waktu yang digunakan penulis dalam penelitian dari menyusun kerangka, menyebarkan kuesioner, menganalisis data, yaitu bulan Maret-Juni 2020. Untuk memperoleh data yang valid dalam penelitian ini, maka instrumen penelitian yang digunakan oleh penulis adalah hasil kuesioner dengan mahasiswa bahasa Mandarin di Surabaya. Pembagian kuesioner ini dilakukan penulis supaya dapat tersedia (“就要” (jiùyào), “快要”

*)Penulis Korespondensi

(kuàiyào)) dan romawi yang kedua terdapat pilihan benar atau salah pada kalimat yang sudah disediakan dengan tujuan untuk mengetahui pemahaman mahasiswa tentang penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) dalam bahasa Mandarin.

Teknik analisa data yang penulis gunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data Kualitatif penulis peroleh dari hasil kuesioner yang dilakukan oleh penulis pada mahasiswa Bahasa Mandarin di Surabaya, yaitu berupa faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya kesalahan- kesalahan penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào). Hasil jawaban-jawaban dari responden melalui kuesioner tersebut akan penulis sajikan dalam bentuk analisa deskriptif, seperti apa kesulitan yang dialami saat mempelajari kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) oleh responden, mengapa responden tidak bisa memahami penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要”

(kuàiyào), berdasarkan jawaban dari responden akan menjadi faktor-faktor penyebab kesalahan yang akan di bahas pada bab 4. Pendekatan kuantitatif menggunakan kuesioner untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan mahasiswa Bahasa Mandarin di Surabaya tentang penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要”(kuàiyào).

Untuk mengetahui jumlah presentase kesalahan siswa, digunakan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Jumlah responden yang melakukan kesalahan}}{\text{total responden}} \times 100\%$$

Untuk mendapatkan rata-rata (mean) dari hasil kesalahan siswa, dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n}$$

Keterangan :

\bar{x} = nilai rata-rata

x_n = data ke n

N = banyaknya data

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persentase kesalahan penggunaan terhadap kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) yang dilakukan oleh mahasiswa prodi Bahasa Mandarin di Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya. Terdapat 20 soal dan terdiri dari dua romawi, romawi pertama terdapat 10 soal, responden memilih jawaban paling tepat yang di tempatkan pada kalimat; dan romawi kedua yang juga memiliki 10 soal, responden membaca kalimat dan memutuskan kalimat tersebut benar atau salah.

Tabel 1 Persentase Kesalahan Mahasiswa Universitas Widya Kartika Terhadap Penggunaan “就要” (jiùyào)

Nomor Soal	Jumlah Kesalahan	Persentase Kesalahan
I (1)	5	20%
I (3)	10	40%
I (4)	10	40%
I (6)	15	70%
I (9)	15	70%
II (1)	6	24%
II (2)	7	24%
II (4)	18	28%
II (7)	19	72%
II (9)	13	52%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya yang melakukan kesalahan pada penggunaan “就要” (jiùyào) paling banyak, yaitu pada nomor soal II (7).

Tabel 2. Persentase Kesalahan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya Terhadap Penggunaan “就要” (jiùyào).

Nomor Soal	Jumlah Kesalahan	Persentase Kesalahan
I (1)	6	24%
I (3)	5	20%
I (4)	13	52%
I (6)	15	60%
I (9)	13	52%
II (1)	9	36%
II (2)	10	40%
II (4)	15	60%
II (7)	12	48%
II (9)	13	52%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa mahasiswa Universitas Negeri Surabaya yang

*)Penulis Korespondensi

melakukan kesalahan pada penggunaan “就要” (jiùyào) paling banyak yaitu pada nomor soal I(6) dan II(4).

Tabel 3. Persentase Kesalahan Mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya Terhadap Penggunaan “快要” (kuàiyào)

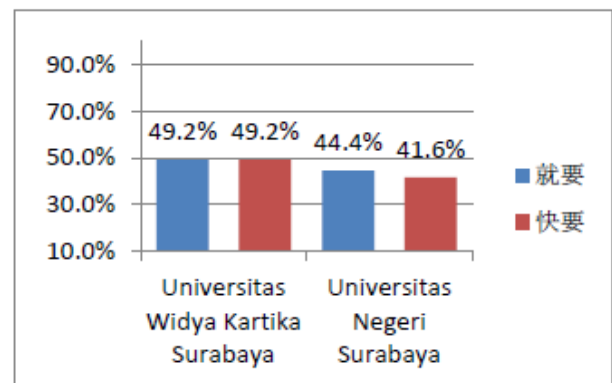
Nomor Soal	Jumlah Kesalahan	Persentase Kesalahan
I (2)	10	40%
I (5)	10	40%
I (7)	9	36%
I (8)	12	48%
I (10)	15	70%
II (3)	6	24%
II (5)	15	70%
II (6)	14	56%
II (8)	16	64%
II (10)	11	44%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya yang melakukan kesalahan pada penggunaan “快要” (kuàiyào) paling banyak, yaitu pada nomor soal I(10) dan II(5).

Tabel 4. Persentase Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya yang Melakukan Kesalahan Terhadap Penggunaan “快要” (kuàiyào).

Nomor	Jumlah	Persentase
I (2)	4	16%
I (5)	10	40%
I (7)	12	48%
I (8)	11	44%
I (10)	12	48%
II (3)	11	44%
II (5)	9	36%
II (6)	9	36%
II (8)	12	48%
II (10)	14	56%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa mahasiswa Universitas Negeri Surabaya yang melakukan kesalahan pada penggunaan “快要” (kuàiyào) paling banyak, yaitu pada nomor soal II(10). Di bawah ini penulis akan menjelaskan dari kesalahan-kesalahan tiap soal di atas.



Gambar 1. Perbandingan Presentase Kesalahan pada Penggunaan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào).

Dari diagram di atas dapat dilihat bahwa presentase kesalahan mahasiswa Universitas Widya Kartika dalam penggunaan “就要”

(jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) persentasenya sama, yaitu 49.2%, sedangkan persentase mahasiswa Universitas Negeri Surabaya dalam penggunaan “就要” (jiùyào) adalah 44.4% dan persentase “快要” (kuàiyào) adalah 41.6%.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis kesalahan dalam penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) pada mahasiswa Bahasa Mandarin Surabaya, yaitu Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya yang telah penulis lakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Menurut hasil penelitian yang dilakukan penulis, jenis kesalahan dalam penggunaan kata keterangan “就要” (jiùyào) dan “快要” (kuàiyào) pada mahasiswa Bahasa Mandarin Surabaya di Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya adalah kesalahan tertukar dan kesalahan peletakan. Di mana yang seharusnya jawabannya “就要” (jiùyào) tetapi mereka menjawab “快要” (kuàiyào), begitu juga sebaliknya.
2. Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis, dapat diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kesalahan mahasiswa Bahasa Mandarin Surabaya di Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya adalah bahasa ibu, penguasaan materi yang kurang sempurna, dan kurangnya latihan.

Daftar Pustaka

- Arningsih, N. E. (2012). Analisis Kesalahan Berbahasa Indonesia dalam Karangan Eksposisi Siswa Sekolah Menengah Atas. *Jurnal Penelitian Bahasa, Sastra Indonesia dan Pengajarannya*, 42.
- Fen, Z. M. (2018, Juni 28).

"Jiuyao....le"he"Kuaiyao....le" de Ti Zuhe Ji Yufa de Bijiao. Retrieved from Doc88.com: <https://www.doc88.com/p-6691627708886.html>

- Jie, D. H. (2018, Mei). "Jiangyao" "Jiuyao" "Kuaiyao" Duo Jiaodu Kaocha Yu Dui Wai Hanyu Jiao Xue. Retrieved from Doc88.com:<https://www.doc88.com/p-07987768946241.html>
- Johan, G. M. (2018). Analisis Kesalahan Berbahasa Indonesia Dalam Proses Diskusi Siswa Sekolah Dasar. *Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra*, 138.
- Sa'adah, F. (2016). Analisis Kesalahan Berbahasa dan Peranannya dalam Pembelajaran Bahasa Asing. 3-4.
- Suryadi, D. (2018). Analisis Kesalahan Berbahasa. 18-19.
- Tong Hui Jun dan Mei Li Chong. (2002). *Hanyu Tongyi Ci Cidian*. Beijing: Commercial Press International Co.,Ltd.
- Xiang, Z. Q. (2017). “Kuaiyao... ..le” “Jiuyao..... le” Yu Shi Wen Zhuangyu Dapei Wenti. *Shije Hanyu Jiao Xue*, 502-507.
- Yili, T. (2011). "Like" he "Mashang" de Gongneng Chayi. *Journal of Huzhou*.

*)Penulis Korespondensi

A-11-5

PENELITIAN KETERTARIKAN MAHASISWA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA TERHADAP PEMBELAJARAN BAHASA MANDARIN

Teresa Angelia Poerwanto^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Pada era globalisasi sekarang ini, Negara Tiongkok merupakan sebuah aktor penting dalam panggung globalisasi dunia dikarenakan mencapai tingkat perkembangan yang amat dahsyat, hal ini membuat Bahasa Mandarin menjadi bahasa Internasional yang banyak dipelajari banyak negara. Dan membuat banyak orang menjadi tertarik dan berlomba-lomba untuk mempelajarinya. Dalam hal ini penulis ingin melakukan penelitian mengenai analisis ketertarikan mahasiswa Universitas Widya Kartika terhadap pembelajaran bahasa mandarin yang bertujuan untuk mengetahui faktor yang membuat mahasiswa memiliki ketertarikan dalam mempelajari Bahasa Mandarin. Penulis menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif dalam memfokuskan faktor faktor ketertarikan mahasiswa dalam mempelajari Bahasa Mandarin.

Kata Kunci : Analisis ketertarikan, Bahasa Mandarin, Generasi muda.

Abstract

In this era of globalization, Chinese is an important actor in the world globalization stage because it reaches a very powerful level of development, this makes Chinese language become international language that is widely studied by many countries. And makes many people interested and be compete to learn it, especially the younger generation. In this case the writer wants to do research on the analysis of University Widya Kartika students' interest in learning Chinese language in order to find out the factors that make students have an interest in learning Chinese language. And in this study the writer use quantitative and qualitative methods for focusing the factors of student interest in learning Chinese language.

Keywords : Analysis of interest, Chinese Language , Young Generation

1. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi sekarang ini banyak sekali negara yang memiliki perkembangan yang sangat pesat dalam segala bidangnya, salah satu negara yang memiliki perkembangan yang sangat pesat salah satunya adalah Negara Tiongkok. Negara Tiongkok seiring berkembangnya zaman memiliki perkembangan yang sangat pesat, sehingga dapat dikenal oleh dunia terutama pada segi bahasanya. Dan bukan hanya itu saja Bahasa Mandarin saat ini juga telah menjadi salah satu Bahasa Internasional setelah Bahasa Inggris. Hendri Yulius (2010) mengatakan bahwa Bahasa Mandarin diakui sebagai salah satu Bahasa Internasional, dan

penggunaannya pun semakin penting dirasakan oleh masyarakat. Karena itu berbahasa asing terutama Bahasa Mandarin merupakan salah satu hal penting yang dibutuhkan untuk berkomunikasi serta berkompetensi di era globalisasi sekarang ini. Banyak pula generasi muda zaman sekarang ini yang berlomba lomba untuk mempelajari Bahasa Mandarin. Mereka memiliki ketertarikan yang kuat dalam mempelajari Bahasa Mandarin. Menurut I Wibowo dan Thung Ju Lan (2010) mengemukakan masyarakat Indonesia terutama para generasi muda memiliki minat yang tinggi dalam mempelajari Bahasa Mandarin.

^{*})Penulis Korespondensi

Penulis melihat bahwa ketertarikan generasi muda terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin sangatlah besar dan oleh karena itu penulis bertujuan ingin melakukan penelitian untuk dapat mengetahui pandangan generasi muda terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Universitas Widya Kartika Surabaya yang menggunakan beberapa metode :

Data Kualitatif

Menurut Sugiyono (2018) dikemukakan pendekatan kualitatif dapat membantu peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai hal yang diteliti. Selain itu, pendekatan ini juga dapat membantu peneliti untuk lebih memahami makna yang terkandung dalam setiap data yang tampak dan dalam suatu interaksi sosial yang rumit. Hasil penelitian dengan data kualitatif diperoleh dengan melakukan studi pustaka untuk mendapatkan berbagai macam data.

Data Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2018) dikemukakan pendekatan kuantitatif merupakan penelitian yang akan digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu. Peneliti menganalisis data menggunakan pendekatan kuantitatif yang berguna untuk mengetahui beberapa banyak ketertarikan Mahasiswa Universitas Widya Kartika dalam mempelajari Bahasa Mandarin menggunakan kuesioner. Menurut Eko Nugroho (2018) mengemukakan bahwa kuesioner berisi daftar pertanyaan terstruktur dengan alternatif jawaban yang tersedia, sehingga responden hanya tinggal memilih jawaban yang sesuai dengan aspirasi, persepsi dan pendapat pribadinya. Subjek penelitian yang diambil oleh penulis berjumlah 173 mahasiswa Universitas Widya Kartika. Penulis mengumpulkan data dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis

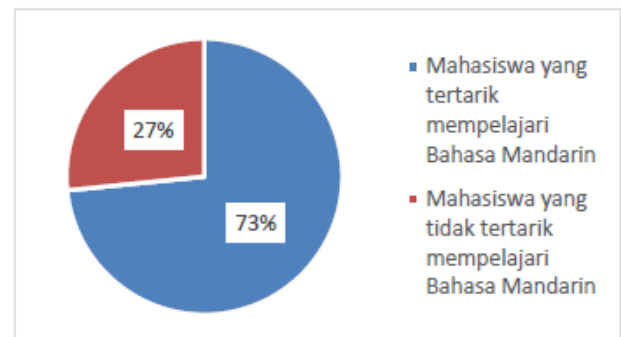
kepada responden untuk dijawab. Dan dari jawaban tersebut akan dianalisis untuk mengetahui persentasenya menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Jumlah mahasiswa yang tertarik}}{\text{Jumlah mahasiswa (Dalam Subjek Penelitian)}} \times 100\%$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penulis akan menjelaskan tentang hasil dan pembahasan data yang telah penulis dapatkan dari kuesioner yang telah penulis bagikan terhadap para mahasiswa Universitas Widya Kartika dengan total 173 responden dari berbagai jurusan.

Respon Mahasiswa Terhadap Pembelajaran Bahasa Mandarin



Gambar 1.

Diagram Respon Ketertarikan Mahasiswa Terhadap Pembelajaran Bahasa Mandarin.

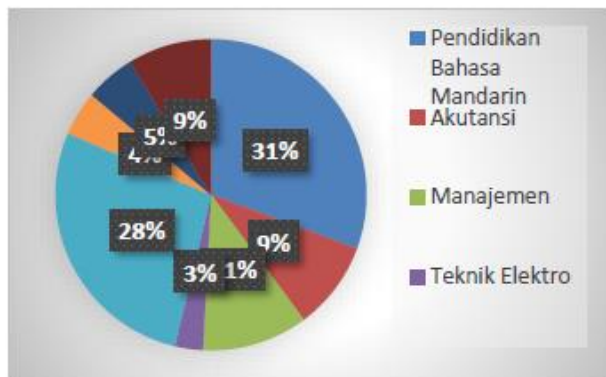
Berdasarkan hasil kuesioner yang telah diisi oleh para mahasiswa, maka dapat diketahui bahwa mahasiswa yang tertarik mempelajari Bahasa Mandarin, yaitu berjumlah 127 mahasiswa. Sedangkan mahasiswa yang tidak tertarik dalam mempelajari Bahasa Mandarin, yaitu berjumlah 46 mahasiswa.

Di era globalisasi sekarang ini banyak sekali para generasi muda terutama para

*)Penulis Korespondensi

mahasiswa menyadari akan pentingnya pembelajaran bahasa asing terutama Bahasa Mandarin, terlebih lagi Bahasa Mandarin saat ini telah menjadi Bahasa Internasional layaknya Bahasa Inggris yang membuat banyak peminatnya mempelajari bahasa ini. Oleh karena itu banyak sekali orang berlomba-lomba dan tertarik untuk mempelajari bahasa tersebut terutama generasi muda. Sedangkan di sisi lain juga terdapat mahasiswa yang tidak memiliki ketertarikan dalam mempelajari Bahasa Mandarin. Bahkan mereka terkesan meremehkan dan menganggap Bahasa Mandarin tidak perlu dipelajari dan lebih memilih menggunakan bahasa ibu mereka.

Komposisi Mahasiswa dari Berbagai Jurusan Terhadap Pembelajaran Bahasa Mandarin.



Gambar 2.

Diagram Komposisi Mahasiswa dari Berbagai Jurusan Terhadap Pembelajaran Bahasa Mandarin.

Dari diagram respon mahasiswa berbagai jurusan terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin dapat disimpulkan bahwa terdapat 53 mahasiswa (31%) dari jurusan pendidikan Bahasa Mandarin dan diantaranya yang tertarik berjumlah 44 mahasiswa sedangkan yang tidak tertarik berjumlah 5 mahasiswa. Kedua adalah jurusan Akutansi terdapat 16 mahasiswa (9%)

dan di antaranya mahasiswa yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin berjumlah 9 mahasiswa, sedangkan yang tidak tertarik berjumlah 7 mahasiswa. Ketiga adalah jurusan Manajemen yang terdapat 19 mahasiswa (11%) dan yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin berjumlah 12 mahasiswa, sedangkan yang tidak tertarik berjumlah 7 mahasiswa. Keempat adalah jurusan Teknik Elektro terdapat 5 mahasiswa (3%) dan dari jurusan ini yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin berjumlah 2 mahasiswa dan yang tidak tertarik berjumlah 3 mahasiswa. Kelima adalah jurusan Teknik Informatika yang berjumlah 48 mahasiswa (28%) yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin, yaitu 40 mahasiswa sedangkan yang tidak tertarik berjumlah 8 mahasiswa. Keenam adalah jurusan Teknik Sipil yang berjumlah 8 mahasiswa (4%) dan dari jurusan ini yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin yaitu 6 mahasiswa sedangkan yang tidak tertarik terdapat 2 mahasiswa. Ketujuh adalah jurusan Arsitektur yang berjumlah 9 mahasiswa (5%) dan yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin ini berjumlah 7 mahasiswa, sedangkan yang tidak tertarik berjumlah 2 mahasiswa. Dan yang terakhir adalah jurusan Sastra Inggris yang berjumlah 53 mahasiswa (9%) dari jurusan ini yang tertarik terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin terdapat 7 mahasiswa, sedangkan yang tidak tertarik terdapat 8 mahasiswa.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil analisis yang dilakukan oleh penulis mengenai ketertarikan mahasiswa Universitas Widya Kartika terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar mahasiswa Universitas Widya Kartika memiliki ketertarikan yang besar terhadap pembelajaran Bahasa Mandarin. Mahasiswa juga menyadari bahwa di era globalisasi sekarang ini sangatlah penting dan wajib untuk mempelajari bahasa

*)Penulis Korespondensi

asing, terutama Bahasa Mandarin. Bahkan saat ini generasi muda layaknya mahasiswa, berlomba-lomba untuk mempelajari Bahasa Mandarin.

Tetapi terdapat juga beberapa mahasiswa yang tidak memiliki ketertarikan terhadap bahasa asing seperti Bahasa Mandarin. Sebagian dari Mahasiswa yang tidak tertarik mempelajari Bahasa Mandarin juga disebabkan oleh beberapa faktor. Para mahasiswa juga berfikir bahwa Bahasa Mandarin itu termasuk bahasa yang rumit dan sulit untuk dipelajari.

Daftar Pustaka

- Aditya, R. (2017). Kesalahan Berbahasa Dalam Karangan Deskripsi Berbahasa Mandarin Mahasiswa Prodi Pendidikan Bahasa Mandarin. Retrieved March 1, 2020, from <https://journal.unesa.ac.id/index.php/paramasastra/article/view/1488>
- Afriantoni. (2015). Prinsip-Prinsip Pendidikan Akhlak Generasi Muda. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=uIWYDwAAQBAJ>
- Cole, J. (2011). The importance of families and the home environment. Retrieved March 1, 2020, from <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED521654.pdf>
- Emaliana, I., Tyas, P. A., Widyaningsih, G. E. N. & Khotimah, S. K. (2019). Evaluasi Pembelajaran Bahasa Asing pada Pendidikan Tinggi. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=gsHPDwAAQBAJ>
- Fahrizal, Z. (2018). Primadona Jaran Goyang. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=rbCADwAAQBAJ>
- Handoyo, A. G. (2016). Analisis Kesesuaian Modul Bahasa Mandarin Rumah Bahasa Universal Kelas VII SMP Kristen YSKI Semarang Dengan Rambu-rambu Kelayakan Isi BNSP. Retrieved March 1, 2020, from <https://lib.unnes.ac.id/25061/>
- Harjanto, R. & Lasiyo (2018). Filsafat Kehidupan dalam Perspektif *Tao Te Ching Lao Tsu*. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=SIWC DwAAQBAJ>
- Hurley, J. L. (2010). *The Foundation Of Dual Language Instruction*.
- Jun, P. (2012). 幸福咖啡. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=JzrgDwAAQBAJ>
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. (n.d.). Analisis. Retrieved March 1, 2020, from <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/analisis>
- Khan, R. (2012). *The Role of Home Environment on Second Language Learning*. Retrieved March 1, 2020, from https://www.academia.edu/5908526/The_Role_of_Home_Environment_on_Second_Language_Learning
- Ling, M. (2015). Analisis Idiom Empat Aksara Bahasa Mandarin yang Menggunakan Numeraja Berdasarkan Makna Konotasi dan Fungsinya. Retrieved March 1, 2020, from <https://repository.maranatha.edu/id/eprint/9744>
- McKeon, L. (2018). Memperdaya Sang Naga Seri Negosiasi China.
- Rusbianto, I. (2018). Penelitian Motivasi Dan Proses Pembelajaran Siswa/i Sekolah Menengah Kejuruan Dalam Mempelajari Bahasa Mandarin Di Yayasan Permata Bunda I. Retrieved March 1, 2020, from <http://repository.unsada.ac.id/677/>
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.
- Suryadinata, L. (2010). *Ethnic Chinese*

in Contemporary Indonesia. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=UFNKQcvGNSAC>

Sutami, H. (2016). Fungsi dan Kedudukan Bahasa Mandarin di Indonesia. Retrieved March 1, 2020, from <http://paradigma.ui.ac.id/index.php/paradigma/article/view/28>

Wang, A. (2018). *Ancient Chinese Wisdom*. Ying, Y., Suprayogi, M. N. & Hurriyati E. A. (2013). Motivasi Belajar Bahasa Mandarin Sebagai Bahasa Kedua. Retrieved March 1, 2020, from <https://journal.binus.ac.id/index.php/Humaniora/article/view/3579>

Yulius, H. (2010). Mudah & Lancar Belajar Bahasa Mandarin untuk Pemula. Retrieved March 1, 2020, from <https://books.google.co.id/books?id=usZDa7ZViY>

ANALISIS KESALAHAN PENGGUNAAN KATA “幸亏” “xìngkuī” DAN “多亏” “duōkuī” PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI BAHASA MANDARIN SEMESTER VIII UNIVERSITAS DI SURABAYA

Mefellyn Aprilia^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī” merupakan dua kata yang tergolong dalam kata keterangan. Dua kata tersebut merupakan kata sinonim, yaitu kata yang memiliki arti atau makna yang sama. Sehingga membuat mahasiswa dapat melakukan kesalahan dalam penggunaan kedua kata tersebut dalam kalimat. Maka untuk mengetahui dan memberikan solusi atas kesalahan tersebut banyak dilakukan analisis kesalahan. Dalam penelitian ini penulis ingin meneliti berapa persentase kesalahan yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya semester VIII dalam penggunaan kata 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī”, serta faktor apa saja yang menjadi penyebabnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif dan metode kuantitatif. Penulis juga memberikan saran untuk pengajaran kata 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī” yang diharapkan dapat membantu mahasiswa saat mempelajari kedua kata tersebut. Berdasarkan pengolahan data, hasil persentase kesalahan mahasiswa Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya dalam menggunakan kata keterangan “幸亏” dan “多亏” yaitu sebesar 33,00%. Pada fungsi pertama total persentase kesalahannya, yaitu sebesar 30,4%, fungsi kedua total persentase kesalahan yaitu sebesar 35,8%, dan fungsi ketiga memiliki total persentase kesalahan sebesar 32,08%. Faktor-faktor yang mempengaruhi kesalahan dibagi menjadi dua, faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern, yaitu potensi dan latar belakang bahasa. Sedangkan faktor ekstern yaitu pembelajaran yang belum sempurna.

Kata kunci : Analisis kesalahan, kata keterangan 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī”, faktor penyebab kesalahan, Universitas Widya Kartika, Universitas Negeri Surabaya.

Abstract

幸亏 “xìngkuī” and 多亏 “duōkuī” are two words that are classified as adverbs. The two words are synonyms, they are words that have the same meaning. So that makes students can make mistakes in the use of both words in sentences. So to find out and provide solutions to these errors, so many research about error analyzes are done. In this study, the author wants to examine what percentage of errors committed by students of University of Widya Kartika in Surabaya and University of Negeri Surabaya in the eighth semester in using the words “xìngkuī” and “duōkuī”, and what factors are causing them. The method used in this research is qualitative and quantitative methods. The author also provides suggestions for teaching the words 幸亏 “xìngkuī” and 多亏 “duōkuī” which are expected to help students when learning these two words. Based on data processing, the percentage of errors made by students of Widya Kartika University and Surabaya State University in using the adverbs “幸亏” and “多亏” is equal to 33.00%. In the first function the total error percentage is 30.4%, the second function is the total error percentage that is 35.8%, and the third function has a total error percentage of 32.08%. The factors that influence errors are divided into two, internal factors and external factors. Internal factors are the potential and language background. While the external factor is imperfect learning.

*)Penulis Korespondensi

Keywords : *Error analysis, adverbs 幸亏 "xìngkuī" and 多亏 "duōkuī", factors causing errors, University of Widya Kartika, University of Negeri Surabaya.*

1. PENDAHULUAN

Pada era globalisasi ini telah membuat sebagian besar orang tertarik untuk mempelajari bahasa asing, salah satunya yaitu bahasa Mandarin. Karena bahasa mandarin sekarang ini sudah menjadi bahasa internasional seperti halnya dengan bahasa Inggris. Saat ini kemampuan seseorang untuk bisa berbahasa mandarin banyak di butuhkan dalam dunia kerja. Seperti kemampuan seseorang tersebut untuk berkomunikasi menggunakan bahasa Mandarin dengan para pengusaha dari luar negeri. Kesadaran akan pentingnya bahasa Mandarin ini pulalah yang mendorong beberapa institute pendidikan untuk mulai memasukkan bahasa Mandarin ini kedalam kurikulumnya.

Di Indonesia sendiri mempelajari bahasa Mandarin yang bukan merupakan Bahasa Ibu pasti akan menemukan banyak kesulitan. Karena dalam mempelajari bahasa asing akan banyak ditemukan perbedaan pada tata bahasa, pelafalan, penggunaan kalimat dan lain sebagainya. Misalnya, kata 幸亏 "xìngkuī" dan 多亏 "duōkuī". Kata 幸亏 "xìngkuī" dan 多亏 "duōkuī" sering digunakan dalam percakapan sehari-hari. Tetapi tata bahasa penggunaan kedua kata ini lebih rumit dibandingkan dengan kata dalam Bahasa Indonesia, yaitu "beruntung". Karena kedua kata ini memiliki arti yang sama, sehingga banyak membuat mahasiswa sering melakukan kesalahan dalam penggunaan kata 幸亏 "xìngkuī" dan 多亏 "duōkuī".

Melalui kuesioner yang diberikan pada mahasiswa program studi Bahasa Mandarin semester VIII Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya, penulis mengumpulkan data dengan melakukan analisa

terhadap kesalahan yang sering di lakukan dan faktor terjadinya kesalahan dalam penggunaan kata 幸亏 "xìngkuī" dan 多亏 "duōkuī", serta ingin mengetahui tingkat penguasaan mahasiswa program studi Bahasa Mandarin semester VIII Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya dalam penggunaan kata 幸亏 "xìngkuī" dan 多亏 "duōkuī". Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat menjadi masukan bagi para mahasiswa untuk memudahkan mereka dalam mempelajari tata bahasa Bahasa Mandarin yang benar.

1.1 幸亏 "xìngkuī" dan 多亏 "duōkuī"

Menurut 《现代汉语词典 第6版》 penjelasan mengenai kata "幸亏" bahwa beberapa hal yang tidak menguntungkan telah dihindari karena kondisi yang menguntungkan terjadi secara tidak sengaja, contoh :

幸亏他带了雨衣，不然全身都得湿透。

Untungnya dia membawa payung, jika tidak seluruh tubuh akan basah kuyup.

Menurut 《现代汉语八百词》 penjelasan mengenai kata "幸亏" (幸好、幸而) Mengacu pada kondisi yang menguntungkan tertentu dan untungnya untuk menghindari konsekuensi yang merugikan. Umumnya digunakan sebelum subjek. contoh :

幸亏他手疾眼快，拉住了我。(Untungnya tangannya begitu cepat, sehingga dapat menangkap saya.)

Menurut 《应用汉语词典》 penjelasan

*)Penulis Korespondensi

mengenai kata “幸亏” yaitu suatu keadaan yang terjadi karena hal yang menguntungkan dan peluang menghindari hasil yang buruk.

contoh :

幸亏你提醒了我，要不我准忘了带钱。
(Untungnya kamu mengingatkan saya, kalau tidak saya sudah pasti lupa membawa uang.)

幸亏可用于方式 cara penggunaan 幸亏：

1. 幸亏....., 才

幸亏附近的村民及时赶到，把他从土堆里抱出来，才幸免干难。(Untungnya, penduduk desa terdekat tiba tepat waktu dan mengangkatnya keluar dari gundukan untuk menyelamatkannya.)

2. 幸亏....., 否则 (要不，要不然)

幸亏消防队到得早，否则那回大火不定烧成什么样子。(Untungnya, pemadam kebakaran tiba lebih awal, jika tidak api mungkin sudah membakar entah seperti apa bentuknya.)

3., 幸亏.....

承接上文时如果语义已经明确，表示后果的小句也可以不出现 (saat melanjutkan suatu kalimat, jika maknanya sudah jelas, klausa yang mengindikasikan konsekuensinya boleh tidak muncul).

没想到明天就出发，幸亏我们早又准备(不然就来不及了)。(Tidak menyangka besok sudah akan berangkat, untungya, kami sudah bersiap lebih awal (kalau tidak akan terlambat).

当时情况十分危急，幸亏你们及时赶来了(才转危为安)。(Situasinya sangat bahaya pada saat itu, tetapi untungya kalian tiba tepat waktu (itu mengubah bahaya menjadi perdamaian).

“幸亏”posisi dalam kalimat berbeda, arti kalimat tersebut tidak berbeda secara mendasar, tapi dari sudut pandang semantik, penggunaan bahasa memang sedikit berbeda. Semantik/ makna dari kata “幸亏” menunjuk pada inti semantik dari kalimat itu.

幸亏你来了。(指向“你”这个人)
(Untungnya kamu datang. (menunjuk kepada orangnya)).

你幸亏来了。(指向“来”这个动词)
(Untungnya kamu datang. (menunjuk kepada kata kerja datang)).

Menurut 《现代汉语词典 第6版》

Penjelasan mengenai kata “多亏” yaitu menunjukkan bahwa kesialan dihindari dengan adanya bantuan dari orang lain atau adanya faktor-faktor yang menguntungkan agar mendapatkan keuntungan.

contoh :

多亏你来了，否则我们要迷路的。
(Untungnya kamu datang, kalau tidak kami sudah pasti tersesat.)

Menurut 《现代汉语八百词》

penjelasan mengenai kata “多亏” yaitu menunjukkan berkat bantuan dari orang lain untuk menghindari hal yang tidak menyenangkan, mengandung arti terima kasih atau bersyukur, dapat membawa kata “了”， harus membawa kata benda, kata kerja, dan klausa sebagai objek, tidak ada kalimat negatifnya.

contoh :

这次**多亏**了你，要不我们连票也买不上。
(Yang kali ini untungya (terima kasih) ada kamu, kalau tidak kami pasti tidak dapat membeli tiketnya).

Menurut 《应用汉语词典》

penjelasan mengenai kata “多亏” yaitu

*)Penulis Korespondensi

menunjukkan menghindari kesialan atau mendapatkan keuntungan karena bantuan seseorang atau faktor yang menguntungkan.

contoh :

多亏你提醒我，不然我又要误大事了。

(Berkat kamu mengingatkanku, kalau tidak saya sudah pasti akan menunda urusan yang besar ini.)

多亏可用于句式 cara-cara penggunaan kata “多亏”:

1. 多亏+名/动.....

今天布置会场，多亏大家帮助。

(Terima kasih atas bantuan semua orang untuk menyiapkan tempat hari ini).

2. 多亏+了+名，否则(要不，不然).....

这次多亏了你，要不我们连票也买不

上。(Kali ini terima kasih kamu, atau tidak kami bahkan tidak dapat membeli tiket).

1.2 Pengertian Analisis Kesalahan Berbahasa

Pengertian kesalahan berbahasa dibahas oleh Corder (2013:34) dalam bukunya yang berjudul *Introducing Applied Linguistics*. Dikemukakan bahwa yang dimaksud kesalahan berbahasa adalah pelanggaran terhadap kode berbahasa. Pelanggaran ini bukan hanya bersifat fisik, melainkan juga merupakan tanda kurang sempurnanya pengetahuan dan penguasaan terhadap kode. Si pembelajar bahasa belum menginternalisasikan kaidah bahasa (kedua) yang dipelajarinya. Dia menyatakan bahwa baik penutur asli maupun bukan penutur asli, sama-sama mempunyai kemungkinan berbuat kesalahan berbahasa. Li Yanze (2011:12), mengungkapkan *Error Analysis* merupakan system analisa pada kesalahan-kesalahan pembelajar yang terjadi pada proses akuisisi bahasa kedua, meneliti asal usulnya, menjelaskan system antar bahasa pembelajar,

dengan demikian dapat memahami proses dan hukum akuisisi bahasa kedua.

Pembelajaran bahasa pada dasarnya adalah proses mempelajari Bahasa (Jufri, 2007; Jufri, 2017). Dalam mempelajari bahasa tentu tidak luput dari kesalahan. Analisis kesalahan adalah pengkajian segala aspek kesalahan. Crystal dalam Ayuningsih (2012:5) mengemukakan bahwa analisis kesalahan adalah suatu teknik untuk mengidentifikasi, mengklasifikasi, dan menginterpretasikan secara sistematis kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh siswa yang sedang mempelajari bahasa asing atau bahasa kedua dengan menggunakan teori atau prosedur linguistik. Azis (2007:74) mengemukakan bahwa analisis kesalahan adalah segala bentuk kesalahan dalam bahasa atau tidak sesuai dengan kaidah penggunaan bahasa yang baik dan benar yang harus diperbaiki atau dikoreksi agar penggunaannya lebih baik dan benar.

Tujuan analisis kesalahan juga dikemukakan oleh Tarigan (2011:61-62) yaitu: (1) menentukan urutan penyajian hal hal yang diajarkan dalam kelas dan buku teks, misalnya urutan mudah-sulit; (2) menentukan urutan jenjang relatif penekanan, dan latihan berbagai hal bahan yang diajarkan. (3) merencanakan latihan dan pengajaran remedial; (4) memilih hal-hal bagi pengujian kemahiran siswa.

Langkah-langkah dalam menganalisis kesalahan merupakan salah satu bagian yang penting dari analisis kesalahan itu sendiri. Hal ini bertujuan agar proses analisis tersusun secara sistematis dan terarah. Analisis kesalahan mempunyai tujuan yang sangat baik. Tarigan (2011:63) menjelaskan tentang langkah-langkah kerja baru analisis kesalahan melalui penyeleksian, pengurutan, dan penggabungan. Hasil modifikasi tersebut diambil inti sarinya sebagai berikut : mengumpulkan data, mengidentifikasi dan mengklasifikasi kesalahan, memperingkat kesalahan, menjelaskan kesalahan, memperkirakan atau memprediksi daerah atau

*Penulis Korespondensi

hal kebahasaan yang rawan, dan mengoreksi kesalahan.

1.3 Faktor-faktor yang Menyebabkan Kesalahan Berbahasa

Samiaji (2012:60) juga membagi faktor-faktor penyebab kesalahan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari kurangnya motivasi, potensi, dan latar belakang bahasa. Faktor eksternal terdiri dari pembelajaran yang belum sempurna dan masa belajar yang singkat.

Faktor internal pertama, kurangnya motivasi. Samiaji (2012:65) menjelaskan bahwa motivasi berpengaruh terhadap seberapa besar upaya pembelajar untuk menguasai mereka berusaha untuk menjawab keingintahuan mereka. Selain itu, motivasi bahasa kedua. Berbeda dengan pemerolehan bahasa pertama yang tidak memerlukan motivasi, faktor motivasi justru berpengaruh pada pemerolehan bahasa kedua. Pengaruh motivasi ini memiliki dampak yang besar pada diri pembelajar agar dapat menguasai bahasa kedua dengan baik. Pembelajar senantiasa ingin tahu segala hal yang menyangkut tentang bahasa kedua yang dipelajari danyang tinggi membuat pembelajar berusaha memperbanyak kosakata yang dikuasai maupun menguasai kaidah bahasa kedua untuk meningkatkan empat ketrampilan berbahasa mereka. Faktor internal kedua adalah potensi. Setiap orang mempunyai potensi yang berbeda-beda. Banyak waktu yang dihabiskan untuk mempelajari bahasa kedua, tetapi mereka mengalami kegagalan. Sementara sebagian orang dapat dengan mudah menyerap kata-kata asing dan memahami kaidah serta berbicara dalam bahasa tersebut dengan lancar. Tarigan (2011:4) berpendapat bahwa potensi juga berperan dalam pemerolehan bahasa pertama pembelajar. Apabila dalam pemerolehan bahasa pertama menunjukkan pemahaman dan hasil yang baik dari keluarga dan lingkungan bahasa yang diperolehnya, proses pemerolehan

bahasa selanjutnya akan mendapat kemudahan. Dan faktor ketiga adalah latar belakang bahasa, yaitu kedekatan rumpun bahasa dan faktor sejarah bangsa.

Faktor eksternal pertama adalah pembelajaran yang belum sempurna. Hal-hal yang termasuk di dalamnya antara lain kurikulum, guru, bahan ajar dan media pengajaran. Faktor yang kedua adalah masa belajar. Masa belajar sangat berpengaruh terhadap perkembangan penguasaan bahasa kedua. Semakin lama pembelajar belajar bahasa kedua, maka akan semakin baik dalam menguasai bahasa kedua tersebut.

2. METODE PENELITIAN

Sesuai dengan masalah yang akan diteliti, maka metode penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian kuantitatif dan penelitian kualitatif. Menurut Sugiyono (2011), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat post positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan tri angkulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Sedangkan penelitian kuantitatif menurut Sugiyono (2012) adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu.

Penelitian kuantitatif digunakan oleh penulis untuk menganalisa persentase kesalahan mahasiswa jurusan Bahasa Mandarin semester VIII Universitas di Surabaya dalam penggunaan kata 幸亏 “*xìngkuī*” dan 多亏 “*duōkuī*”. Penelitian kualitatif digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya kesalahan-kesalahan dalam

*)Penulis Korespondensi

penggunaan kata 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī”.

Pada kegiatan penelitian ini penulis memilih 25 orang mahasiswa Jurusan Bahasa Mandarin dari semester VIII. Mahasiswa tersebut berasal dari Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya. Penulis memilih mahasiswa Jurusan Bahasa Mandarin dari semester VIII, karena penelitian berjalan saat semester genap. Penelitian ini dilakukan selama kurang lebih 7 bulan.

Pada penelitian ini, instrumen penelitian yang penulis gunakan adalah kuesioner. Menurut Sugiyono (2011:199), angket/kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Angket merupakan Teknik pengumpulan data yang efisien jika peneliti tahu dengan pasti variable yang akan diukur dan tahu apa yang tidak bisa diharapkan dari responden. Angket sebagai teknik pengumpulan data sangat cocok untuk mengumpulkan data dalam jumlah besar. Penulis membagikan kuesioner kepada responden berupa soal-soal tentang penggunaan kata 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī”.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Persentase Jenis Kesalahan Penggunaan Kata Keterangan “幸亏” dan “多亏”.

Dari jenis-jenis kesalahan yang telah disebutkan dalam tinjauan pustaka penulis fokus meneliti kesalahan pada pertukaran penggunaan kata keterangan 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī”. Lalu berdasarkan fungsinya kata keterangan 幸亏 “xìngkuī” dan 多亏 “duōkuī” dapat dikelompokkan menjadi 3 fungsi, yang terdiri dari:

1. 幸亏 “xìngkuī” dalam fungsinya untuk

menyatakan keberuntungan dengan menghindari hasil yang tidak baik dikarenakan adanya alasan objektif yang muncul secara tiba-tiba.

2. 多亏 “duōkuī” dalam fungsinya untuk menyatakan keberuntungan yang mengandung unsur terima kasih.

3. 多亏 “duōkuī” dalam fungsinya sebagai kata kerja.

Hasil dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 1. Persentase Kesalahan Setiap Fungsi

Fungsi ke-	Kuesioner nomor	Jumlah Mahasiswa yang salah	Persentase (%)	Rata-rata (%)
1	1	2	8%	30,4%
	2	12	48%	
	5	7	28%	
	7	7	28%	
	10	10	40%	
	13	6	24%	
	14	9	36%	
	17	11	44%	
	18	6	24%	
2	19	6	24%	35,8%
	3	8	32%	
	6	8	32%	
	8	10	40%	
	12	11	44%	
3	20	2	31%	32,8%
	4	8	32%	
	9	7	28%	
	11	8	32%	
	15	9	36%	
	16	9	36%	
Rata-rata kesalahan secara keseluruhan				33,00 %

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari ketiga fungsi tersebut kesalahan terendah terdapat di fungsi ke 1 dengan persentase sebesar 30,4%, sedangkan untuk kesalahan tertinggi terdapat pada fungsi ke-2 sebesar 35,8%.

*)Penulis Korespondensi

Berikut analisis dari masing-masing fungsi kata keterangan 幸亏 “*xìngkuī*” dan 多亏 “*duōkuī*”:

Berdasarkan data yang diperoleh, diketahui bahwa tingkat kesalahan terbesar dari fungsi yang pertama adalah pada nomor 2. Kesalahan pada nomor ini sebesar 48% atau sebanyak 12 responden yang menjawab salah.

他昨天被一辆公交车撞上了，（幸亏/多亏）伤得不太重。

Pada soal nomor 2, persentase kesalahan sebesar 48%. Maksud dari kalimat ini adalah kecelakaan merupakan suatu hal yang bisa saja terjadi secara tiba-tiba dan di manapun tanpa ada yang tahu sebelumnya. Bisa saja kecelakaan ini sampai merenggut nyawa seseorang, namun orang yang mengalami kecelakaan tersebut, luka yang didapatkan tidak terlalu serius, ini merupakan sebuah keberuntungan, sehingga pada soal ini lebih tepat untuk menggunakan kata “幸亏”.

Berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa tingkat kesalahan terbesar dari fungsi yang kedua adalah pada nomor 12. Kesalahan pada nomor ini sebesar 44% atau sebanyak 11 responden yang menjawab salah.

（幸亏/多亏）大家通力合作，公司这两年才会发展得这么好。

Pada soal nomor 12 persentase kesalahan sebesar 44%. Maksud dari kalimat ini yaitu menekankan berkat kerja sama para pegawai perusahaan yang dapat menyebabkan perusahaan tersebut selama dua tahun itu dapat berkembang dengan baik, sehingga pembicara merasa berterima kasih kepada para pegawai, jadi jawaban untuk kalimat ini adalah “多亏”.

Berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa tingkat kesalahan terbesar dari fungsi yang ketiga adalah pada nomor 15 dan 16. Kesalahan pada nomor ini sebesar 36%

atau sebanyak 9 responden yang menjawab salah.

Pada soal nomor 15 dan 16, kedua kalimat ini selain membawa kata 了 yang mengidentifikasi bahwa kalimat ini dapat menggunakan kata 多亏, dalam kalimat ini juga adanya kata 否则 dan 不然, kedua kata ini merupakan salah satu rumus penggunaan dari kata 多亏 yaitu 多亏+了+名·否则(要不·不然), sehingga dalam kalimat ini jawaban yang tepat adalah kata “多亏”, dan persentase kesalahan dari nomor 15 dan 16 sama-sama memiliki persentase sebesar 36%.

3.2 Faktor-faktor penyebab kesalahan dalam penggunaan kosakata “幸亏” dan “多亏”

Setelah melakukan analisis dari hasil kuesioner, penulis juga menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa program studi Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya melakukan kesalahan penggunaan kata “幸亏” dan “多亏”. Penulis mengelompokkan faktor-faktor tersebut menjadi 2 bagian, yaitu faktor yang berasal dari dalam dan faktor yang berasal dari luar, sebagai berikut :

A. Faktor dari dalam

Di bawah ini adalah faktor yang berasal dari dalam yang mempengaruhi mahasiswa dalam melakukan kesalahan penggunaan kata “幸亏” dan “多亏”.

1. Potensi

Setiap orang mempunyai potensi yang berbeda-beda. Banyak waktu yang dihabiskan untuk mempelajari bahasa kedua, tetapi mereka mengalami kegagalan.

*)Penulis Korespondensi

Sementara sebagian orang dapat dengan mudah menyerap kata-kata asing dan memahami kaidah serta berbicara dalam bahasa tersebut dengan lancar. Lingkungan juga dapat menjadi alasan mudah atau susah seseorang dalam menyerap kata asing tersebut. Dari hasil kuesioner yang telah penulis analisis, banyak mahasiswa yang mengungkapkan bahwa susah dalam memahami/mempelajari kedua kosakata tersebut karena kurangnya penggunaan kedua kosakata tersebut dalam kehidupan sehari-harinya, sehingga banyak yang masih kesusahan untuk membedakan kedua kosakata tersebut.

2. Latar Belakang Bahasa

Yang dimaksud dengan latar belakang bahasa yaitu bahasa ibu (Bahasa Indonesia), bahasa umum yang digunakan sehari-hari oleh mahasiswa. Dalam materi yang sedang diteliti ini, pengaruh bahasa ibu terhadap kesalahan penggunaan kata keterangan

“幸亏” dan “多亏” sangat terlihat.

Karena “幸亏” dan “多亏” jika keduanya diartikan ke dalam bahasa Indonesia memiliki arti yang sama yaitu beruntung/untungnya. Arti yang sangat mirip ini dalam bahasa Indonesia disebut dengan sinomin, yaitu bentuk bahasa yang maknanya mirip atau sama dengan bentuk bahasa lain, sehingga untuk bisa menjawab dengan benar tidak hanya diperlukan pemahaman dari makna kata tersebut, namun juga harus memahami makna dari kalimat yang akan dijawabnya.

Contoh:

幸亏老师提醒我，不然我就写错了

(untungnya guru mengingatkan saya, jika tidak saya suka salah menulis.)

多亏没去，去了就赶不回来了。

(untungnya tidak pergi, jika pergi pasti tidak bisa kembali.)

B. Faktor dari luar

Pembelajaran yang Belum Sempurna

Faktor pembelajaran yang belum sempurna menjadi salah satu faktor penyebab kesalahan mahasiswa dalam mempelajari kosakata “幸亏” dan “多亏”. Untuk memahami suatu materi perlu adanya pembelajaran yang berulang kali tidak bisa hanya sekali mempelajarinya. Selain harus mengetahui kosakata tersebut, mahasiswa juga harus memahami bagaimana penggunaan dan fungsinya dari kata “幸亏” dan “多亏”.

Misalkan penggunaan kata 多亏 yang ia tidak hanya termasuk dalam kata keterangan namun juga dapat menjadi sebuah kata kerja dalam kalimat, sedangkan kata 幸亏 hanya dapat menjadi kata keterangan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis kesalahan yang dilakukan terhadap kesalahan penggunaan “幸亏” dan “多亏” terhadap mahasiswa Prodi Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya dan Universitas Negeri Surabaya yang belajar bahasa Mandarin, berikut penulis jabarkan beberapa kesimpulan yang dapat diambil.

1. Persentase kesalahan penggunaan kata keterangan “幸亏” dan “多亏” pada mahasiswa Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya yaitu sebesar 33,00%. Pada fungsi pertama total persentase kesalahannya yaitu sebesar 30,4%, fungsi kedua total persentase kesalahan yaitu sebesar 35,8%, dan fungsi ketiga memiliki total persentase kesalahan sebesar 32,08%. Di sini dapat dilihat bahwa dari ketiga fungsi tersebut, fungsi kedua yang memiliki total persentase kesalahan tertinggi dan fungsi pertama yang

^{*)}Penulis Korespondensi

memiliki total persentase kesalahan terendah.

2. Beberapa faktor yang menjadi penyebab dari kesalahan penggunaan kata keterangan “幸亏” dan “多亏” pada mahasiswa Prodi Bahasa Mandarin semester VIII Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya dibagi menjadi dua, yaitu faktor dari dalam dan faktor dari luar. Adapun faktor dari dalam, yaitu:
 - a. Potensi
 - b. Latar belakang bahasa

Sedangkan faktor dari luar, yaitu pembelajaran yang belum sempurna.

Saran

Setelah melakukan penelitian ini, adapun sedikit saran pembelajaran yang dapat penulis sampaikan adalah :

1. Pengajar saat mengajarkan suatu materi diharapkan menjelaskan dengan sangat rinci dan memberikan contoh-contoh yang dapat membuat mahasiswa memahaminya secara menyeluruh.
2. Menciptakan lingkungan belajar yang nyaman dan kondusif, sehingga dapat meningkatkan minat mahasiswa untuk belajar.
3. Memperbanyak praktek dalam penggunaan sehari-hari, karena dalam mempelajari suatu bahasa, seseorang tidak hanya dapat memahami secara teori, namun juga harus diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, sehingga mahasiswa dapat lebih memahami dalam penggunaan kosa kata.

Daftar Pustaka

Desun, J. A. (2015). *Analisis Kesalahan Penggunaan "yidianr (一点儿)" dan "youdianr (有点儿)" pada Mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya*. Surabaya: Universitas Widya Kartika.

Khoiron, A. (2015). *Analisis Kesalahan*

*)Penulis Korespondensi

Penggunaan Kata Kerja Bantu "néng" dan "hui" pada Mahasiswa Prodi Bahasa Mandarin Semester VIII dan V Universitas Widya Kartika Surabaya. Surabaya: Universitas Widya Kartika.

Li, X. (2010). *Xian dai Hanyu guifan Cidian*. Beijing: Wai yu jiaoxue yu yanjiu.

Lü, S. (2006). *Xiandai Hanyu Ba Bai ci*. Beijing : The Commercial Press.

Peng, X., Li, S., Wang, & Hong. (2004). *Duiwai Hanyu Jiaoxue Yufa Shiyi 201 lie*. Beijing: The Commercial Press.

Pit, C. (2013). *Introducing Applied Linguistics*. New York : Oxford University Press.

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Tarigan, H. G. (2011). *Pengajaran Analisis Kesalahan Berbahasa*. Bandung: Angkasa.

Utami, R. (2015). *Analisis Kesalahan Penggunaan 会, 能, 可以 dalam Kalimat Bahasa Mandarin pada Mahasiswa Semester 4 angkatan 2013 Prodi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Negeri Semarang*. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

中国社会科学院语言研究所词典编辑室. (2014). *Xiandai Hanyu di 6 ban*. Beijing : The Commercial Press.

商务印书馆辞书研究中心. (2006). *Yingyong Hanyu Cidian*. Beijing : The Commercial Press.

PENELITIAN TINGKAT PEMAHAMAN MASYARAKAT KETURUNAN TIONGHOA DI SURABAYA PUSAT TERHADAP HUBUNGAN FUNGSI DAN MAKNA MAKANAN TRADISIONAL DALAM PERAYAAN HARI RAYA IMLEK

Luciana Dewi^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Masalah yang terjadi saat ini adalah banyaknya masyarakat keturunan Tionghoa yang tidak mengerti makna dan fungsi dari makanan tradisional saat Imlek. mengetahui tingkat pemahaman masyarakat keturunan Tionghoa di Surabaya Pusat terhadap fungsi dan makna makanan tradisional dalam perayaan hari raya Imlek. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan cara menyebarkan kuesioner kepada masyarakat keturunan Tionghoa di kawasan Surabaya Pusat.

Kata kunci : Makna Makanan, Tradisional Tionghoa, Hari Raya Imlek

Abstract

The problems that occur today are the many people chinese descent who don't understand the meaning and function of traditional food during the chinese. Therefore, this final task aims to know the level of understanding of chinese society in Central Surabaya to the function and meaning of traditional food with Chinese culture. In this research authors use quantitative research methods by spreading questionnaires to Chinese descent communities in Central Surabaya.

Keywords : Philosophy of Food, Chinese Culture, Chinese New Year

1. PENDAHULUAN

Di Era Globalisasi banyak yang tidak mau mempertahankan kebudayaan dengan alasan semua itu hanyalah mitos. Tetapi ada beberapa orang yang masih mempertahankan kebudayaan tersebut, ada juga yang memperdalami kebudayaan tersebut. Tetapi untuk anak-anak zaman sekarang banyak yang tidak mau tahu tentang kebudayaan yang mereka miliki, bahkan ada beberapa yang hanya ikut-ikutan saja dan tidak mengerti makna dan fungsi dari setiap kebudayaan tersebut.

Tujuan penulis melakukan penelitian tersebut agar masyarakat keturunan Tionghoa di kawasan Surabaya Pusat paham terhadap hubungan fungsi dan makna makanan tradisional dalam perayaan hari raya Imlek. Dan kebudayaan tersebut bisa dilestarikan dan dikembangkan lebih dalam lagi.

2. METODE PENELITIAN

Metode ini lebih banyak menggunakan teknik analisis. Adapun ciri – ciri penelitian kuantitatif adalah :

- Numerik, menggunakan angka, tidak deskriptif, memanfaatkan statistika atau matematika.
- Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel dan gambar.
- Dapat membuat kesimpulan dengan meyakinkan.

Pada penelitian ini penulis akan menggunakan metode penelitian kuantitatif untuk mengetahui berapa presentase tingkat pemahaman masyarakat keturunan Tionghoa di kawasan Surabaya Pusat terhadap hubungan fungsi dan makna makanan tradisional dalam

^{*}Penulis Korespondensi

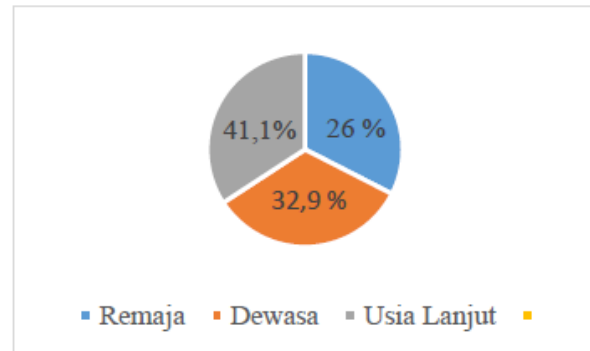
perayaan Hari Raya Imlek.

Subjek dari penelitian ini adalah 50 remaja (12 – 25) tahun, 50 dewasa (26– 45) tahun dan 50 usia lanjut (46– 65) tahun. Dalam penelitian ini, penulis akan menyebarkan kuesioner yang berisi pertanyaan – pertanyaan tentang masyarakat keturunan Tionghoa di Surabaya Pusat yang masih merayakan kebudayaan Imlek serta menikmati makanan tradisional dalam perayaan Hari Raya Imlek dan pemahaman masyarakat keturunan Tionghoa di kawasan Surabaya Pusat terhadap hubungan fungsi dan makna makanan tradisional dalam perayaan Hari Raya Imlek. Kuesioner ini akan disebarkan di kawasan Surabaya Pusat sejumlah 150 lembar.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kota nomor dua setelah Jakarta. Surabaya juga dikenal dengan kota Pahlawan dan juga banyak masyarakat keturunan Tionghoa yang tinggal di kota Surabaya. Terutama di Surabaya Pusat banyak sekali masyarakat keturunan Tionghoa yang tinggal di daerah tersebut dan ada berbagai macam suku Tionghoa yang dimiliki.

Untuk itu penulis melakukan penelitian di kawasan Surabaya Pusat sejumlah 150 lembar. Dari penelitian tersebut, penulis mendapatkan hasil dari masyarakat keturunan Tionghoa mengenai tingkat pemahaman masyarakat keturunan Tionghoa di Surabaya Pusat terhadap hubungan fungsi dan makna makanan tradisional dalam perayaan hari raya imlek. Di antaranya adalah sebagai berikut :



Gambar 1.

Presentase Tingkat Pemahaman Masyarakat Keturunan Tionghoa di Kawasan Surabaya Pusat Terhadap Fungsi dan Makna Makanan Tradisional dalam Perayaan Hari Raya Imlek.

Berdasarkan hasil data di atas, penulis menemukan tingkat pemahaman masyarakat keturunan Tionghoa Surabaya Pusat terhadap hubungan fungsi dan makna makanan tradisional dalam perayaan hari raya Imlek, hasil di atas menunjukkan bahwa usia lanjut (45 – 65 tahun) memiliki sebanyak 41,1% yang berarti memiliki tingkat pemahaman cukup, dewasa (26 – 45 tahun) memiliki sebanyak 32,9% yang berarti memiliki tingkat pemahaman rendah, remaja (12 – 25 tahun) memiliki sebanyak 26% yang berarti memiliki tingkat pemahaman rendah.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, penulis menemukan bahwa ada beberapa orang yang tidak paham dengan fungsi dan makna makanan tradisional Imlek sebanyak 90 orang atau sebanyak 60 % dengan alasan tidak pernah diberitahu oleh leluhur mereka mengenai fungsi dan makna dari makna makanan tradisional tersebut, tidak ikut merayakan Hari Raya Imlek, sehingga tidak memahami fungsi dan makna makanan tradisional tersebut, tidak memiliki rasa ingin tahu dan menganggap bahwa fungsi dan makna makanan tradisional itu hanya sebuah mitos saja. Ada juga beberapa orang yang kurang tahu tentang fungsi dan makna makanan tradisional Imlek, yaitu sebanyak 24 orang atau sebanyak 16% dengan

alasan karena tidak semua makanan tersebut disajikan pada saat imlek, mereka tidak ingat sepenuhnya dengan fungsi dan makna makanan tradisional tersebut. Dan ada juga beberapa orang yang mengetahui tentang fungsi dan makna makanan tradisional tersebut, yaitu sebanyak 36 orang atau sebanyak 24% dengan alasan sering diajarkan secara turun temurun oleh keluarga tentang fungsi dan makna makanan tradisional tersebut, mereka selalu mencari tahu tentang fungsi dan makna makanan tradisional tersebut, mereka paham terhadap fungsi dan makna makanan tradisional tersebut karena sering terjadi di dalam kehidupan sehari – hari mereka dan mempercayainya.

Dari hasil tersebut, penulis mengambil kesimpulan bahwa masyarakat keturunan Tionghoa di Surabaya Pusat tidak ada yang memiliki pemahaman yang tinggi dikarenakan masyarakat keturunan Tionghoa tersebut tidak mau lebih dalam lagi untuk mengetahui fungsi dan makna makanan tradisional pada saat Imlek.

4. KESIMPULAN

Setiap negara memiliki kebudayaan yang berbeda – beda, di mana kebudayaan tersebut pastinya telah muncul berabad – abad yang lalu. Dan kita memiliki kewajiban untuk melestarikan atau mempertahankan kebudayaan tersebut. Kebudayaan Tionghoa adalah kebudayaan yang paling lama dan memiliki kesan yang paling mendalam, sehingga kebudayaan Tionghoa dibawa masuk ke dalam negara Indonesia beserta dengan masyarakat keturunan Tionghoa yang bermigran ke Indonesia.

Kebudayaan Tionghoa yang dimiliki oleh masyarakat keturunan Tionghoa di kawasan Surabaya Pusat semakin lama semakin memudar, salah satunya yaitu ada beberapa masyarakat keturunan Tionghoa yang sudah tidak lagi merayakan Imlek dan menurut mereka bahwa kebudayaan Tionghoa untuk di era

globalisasi ini sudah tidak penting lagi. Tetapi sebagian besar masyarakat keturunan Tionghoa masih merayakan Imlek dan bahkan masih ada yang menikmati makanan tradisional pada saat Imlek, karena menurut mereka kebudayaan Tionghoa merupakan kebudayaan yang paling tua dan harus tetap dilestarikan.

Menurut data yang didapatkan oleh penulis, tingkat pemahaman masyarakat keturunan Tionghoa di Surabaya Pusat terhadap hubungan fungsi dan makna makanan tradisional dalam perayaan hari raya Imlek semakin lama semakin berkurang. Terutama pada tingkatan remaja yang memiliki tingkat pemahaman sangat rendah terhadap fungsi dan makna makanan tradisional tersebut. Karena menurut mereka fungsi dan makna makanan tradisional itu hanyalah sebuah mitos dan tidak bakal terjadi di kehidupan sehari – hari.

Daftar Pustaka

- Aaron. (2015). “*Sejarah Kue Lapis Legit*”,
From
<https://www.kompasiana.com/aaronguing/54f675d0a3331191178b4b29/sejarah-kue-lapis-legit-belanda>
- Aqib, Zainal. (2019). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta. Andi.
- Dickson. (2019). “*pengertian skala likert*.”
- Gayatri, Hiraswati Irene. (2019) *Tionghoa dan Ke-Indonesia-an*. Jakarta. Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Goh, Pei Ki. (2010). *Origins of Chinese Festival Food*. Jakarta. PT. Media Komputindo.
- Herman, Tan. (2019). “*Perayaan Tahun Baru Imlek*”, From
<https://www.tionghoa.info/tahun-baru-imlek/>
- Literasi Publik. (2018). “*Pengertian Budaya Dan Kebudayaan*”.
- Sugeng. (2019). “*sejarah kue keranjang*”,
From
<https://www.indovoices.com/event/sejarah-panjang-kue-keranjang/Indovoices>

*)Penulis Korespondensi

Zakky. (2019). “Pengertian Kebudayaan”,
From
<https://www.zonareferensi.com/pengertian-kebudayaan/>

ANALISA KESALAHAN POLA KALIMAT “被” PADA MAHASISWA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA DAN UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA

Laurensius Marcel^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Saat ini, Bahasa Mandarin sudah merupakan bahasa internasional kedua di dunia, sehingga semakin banyak orang menyadari pentingnya belajar Bahasa Mandarin, karena semakin banyak pengusaha dari Tiongkok yang berbisnis di Indonesia dan juga banyak pengusaha Indonesia yang melakukan hubungan dagang dengan Tiongkok. Dalam pembelajaran Bahasa Mandarin, ternyata ditemukan masih cukup banyak mahasiswa yang tidak paham materi pola kalimat “被” yang mana ini adalah salah satu tata bahasa utama dalam Bahasa Mandarin. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis merumuskan beberapa masalah untuk penelitian ini yaitu jenis kesalahan yang dilakukan mahasiswa Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya tentang pola kalimat “被” serta faktor apa sajakah yang mempengaruhi mereka melakukan kesalahan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk-bentuk kesalahan yang dilakukan mahasiswa serta faktor-faktor yang mempengaruhi mereka melakukan kesalahan. Setelah mengetahui bentuk kesalahan yang terjadi serta faktor penyebabnya, penulis akan membuat suatu buku kecil berisi pengetahuan tambahan tentang materi pola kalimat “被” yang diharapkan bisa membantu mengurangi kesalahan yang dilakukan mahasiswa. Sedangkan metode yang digunakan adalah metode kuantitatif dan kualitatif. Selain itu, penulis juga memberikan kesimpulan dan saran bertujuan untuk membantu mengurangi kesalahan dalam pengajaran materi pola kalimat “被”

Kata kunci : Pola Kalimat “被”; Analisa Kesalahan; Mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya.

Abstract

Chinese language has become the second international most used language all along the world. It is important for us now to learn it, because there are many businessman from Mainland China coming to own his business in Indonesia, also many of Indonesians going to Mainland China to expand their product. In the process of learning Chinese language, author found that there are still many students that don't really get the point of “被” sentence pattern, which is one of the main grammar in Chinese language. Based on the background stated above, author formulates several problems for this study, which is : what types of error in Widya Kartika University and Negeri Surabaya Univeristy in level of “被” sentence pattern and what caused them made those errors. This project made in order to analyze the students comprehension of “被” sentence pattern and identify what caused them made those errors. After knowing the problems , author will make a mini agenda that contains the general unknwn knowledge about “被” sentence pattern in order to help learners avoid making the same mistakes in the future. While the research method used are quantitative and qualitative methods. Beside that, author also gave some suggestions and advices to reduce the errors.

Keywords : “被” sentence pattern, error analysis, Widya Kartika University and Negeri Surabaya University student.

1. PENDAHULUAN

Saat ini, Bahasa Mandarin sudah merupakan bahasa internasional kedua di

dunia. Sehingga semakin banyak orang menyadari pentingnya belajar Bahasa Mandarin, karena semakin banyak pengusaha

^{*)}Penulis Korespondensi

dari Tiongkok yang berbisnis di Indonesia dan juga banyak pengusaha Indonesia yang melakukan hubungan dagang dengan Tiongkok sehingga dengan belajar Bahasa Mandarin akan mempermudah kita dalam berkomunikasi dengan orang Tiongkok.

Dalam proses pembelajaran Bahasa Mandarin, siswa Indonesia banyak menemukan kesulitan dalam belajar salah satunya saat mempelajari pola kalimat “被”. Kalimat pasif dalam Bahasa Mandarin merupakan salah satu dari beberapa tata bahasa dasar, tetapi kenyataannya masih ditemukan kesalahan-kesalahan dalam pola kalimat “被” tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis ingin melakukan penelitian mengenai kesalahan pola kalimat “被” dengan menyebarkan kuisioner kepada mahasiswa semester 4, 6 dan 8 jurusan Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Negeri Surabaya dan mahasiswa semester 4, 6 dan 8 jurusan Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya mengenai pola kalimat “被” untuk mengetahui bentuk-bentuk kesalahan pola kalimat “被” yang dilakukan mahasiswa Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya serta mengetahui faktor penyebab terjadinya kesalahan yang dilakukan mereka. Setelah melakukan penelitian ini, penulis berharap dapat mengetahui bentuk-bentuk kesalahan yang sering dilakukan mahasiswa serta dengan itu membantu memudahkan mahasiswa ketika mempelajari pola kalimat “被” tersebut.

2. METODE PENELITIAN

Dalam mempelajari sebuah bahasa pasti tidak luput dari kesalahan. Analisis kesalahan atau *error analysis*, teori yang meneliti secara mendalam kesalahan-kesalahan yang ditemukan dalam pembelajaran bahasa dan mencari tahu sebab-sebab terjadi kesalahan yang dibuat. Selain itu, analisis kesalahan atau

error analysis dipergunakan untuk mengidentifikasi unsur-unsur bahasa yang menimbulkan kesulitan belajar.

Menurut buku 《实用现代汉语语法》，刘月华 潘文娣（2016）：有的句子，在谓语动词前有一个表示被动意义的介词“被”或“由”被“组成的介词短语作状语，这种句子叫“被”字句。”被“字句的主语通常是谓语动词的受事，介词”被“的宾语通常是施事。”被“字句是针对动作的受事者的，这是使用”被“字句的前提。（第 753 页）

Menurut buku 《实用现代汉语语法》， jika di depan predikat kata kerja terdapat sebuah preposisi ”被“ yang menyatakan arti pasif atau frasa berpreposisi yang dibentuk oleh kata ”被“， maka kalimat seperti ini disebut pola kalimat ”被“ . Pada pola kalimat ”被“ subjek biasanya yang menerima akibat atau hasil dari predikat kata kerja, sedangkan objek dalam pola kalimat ”被“ biasanya adalah pelaku dari predikat kata kerja dalam kalimat tersebut. Pola Kalimat ”被“ merujuk langsung kepada yang mendapat akibat dari sebuah tindakan, ini adalah dasar dari pola kalimat ”被“ (hal 753).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Subjek penelitian dari tugas akhir ini adalah mahasiswa Universitas Widya Kartika yang sedang menempuh studi Pendidikan Bahasa Mandarin dengan jumlah keseluruhan, yaitu 43 orang mahasiswa semester 4, 6 dan 8 Universitas Widya Kartika dan mahasiswa semester 4, 6 dan 8 Universitas Negeri Surabaya.

Waktu yang digunakan penulis dalam penelitian dari menyusun kerangka, menyebarkan kuisioner, menganalisis data sampai laporan skripsi, yaitu bulan Februari 2020 sampai dengan bulan Juli 2020.

Informasi-informasi yang dibutuhkan untuk memaparkan tentang sesuatu hal maupun peristiwa termuat didalam data. Jelas artinya

^{*)}Penulis Korespondensi

untuk mendapatkan informasi tersebut harus menggunakan teknik-teknik pengumpulan data, sehingga informasi yang diperlukan akan lebih mudah kita peroleh. Menurut Sugiyono (2017:148), instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Oleh karena itu, untuk memperoleh data penelitian, penulis menggunakan 1 instrumen penelitian, yaitu : Angket atau Kuesioner. Angket atau kuesioner adalah satu instrumen pengumpulan data berupa serangkaian pertanyaan serta alternatif jawabannya secara tertulis yang hendak diberikan dan dijawab oleh seseorang atau sekelompok orang. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.

Penggunaan kuesioner dalam penelitian ini digunakan sebagai alat uji keabsahan data. Jawaban kuesioner digunakan untuk lebih memahami seberapa jauh mahasiswa Universitas Widya Kartika memahami kata “bei” Bahasa Mandarin, selain itu juga untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa melakukan kesalahan.

1. Menyebarkan Kuisisioner Awal

Dilakukan untuk mengetahui apakah mahasiswa Prodi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika sudah pernah belajar tentang pola kalimat “被” atau belum, ini berguna agar memiliki data yang akurat tentang berapa banyak mahasiswa yang sudah pernah dan belum pernah belajar tentang pola kalimat “被” ini.

2. Mengumpulkan Teori-teori

Setiap melakukan penelitian, maka dibutuhkan teori yang mendasari tema penelitian tersebut, begitu pula pada penelitian kali ini, setelah menyebarkan kuisisioner awal dan mengetahui masih ada mahasiswa yang tidak mengerti tentang pola kalimat “被” maka penulis

langsung mengumpulkan teori-teori tentang pola kalimat “被” serta teori-teori pendukung lainnya yang didapat dari buku dan jurnal.

3. Menyebarkan Kuisisioner Utama (soal dan pertanyaan umum)

Setelah teori-teori yang dibutuhkan dirasa cukup, maka penulis kembali mencari buku – buku yang menjelaskan tentang pola kalimat “被” untuk mencari soal untuk kuisisioner utama yang akan diberikan kepada para mahasiswa. Kuisisioner utama ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh pengetahuan mahasiswa tentang pola kalimat “被” serta mengetahui bentuk-bentuk kesalahan yang dibuat oleh mereka dan juga mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi mereka membuat kesalahan.

4. Menganalisa Data

Setelah memperoleh data dari kuisisioner utama yang telah disebarkan, penulis pun menganalisa data yang didapat dengan mengutamakan poin-poin di bawah ini :

- Bentuk kesalahan yang dilakukan mahasiswa
- Jumlah dan persentase mahasiswa yang melakukan kesalahan
- Faktor-faktor yang menyebabkan mahasiswa melakukan kesalahan

Adapun rumus perhitungan persentase kesalahan yang ada adalah sebagai berikut :

$$\frac{\% \text{ Murid yang membuat kesalahan}}{\text{total kesalahan}} = \frac{\text{banyak soal} \times \text{jumlah mahasiswa}}{100\%} \times$$

Dengan adanya rumus tersebut, dapat mengetahui persentase mahasiswa Universitas Widya Kartika dan Universitas Negeri Surabaya yang melakukan kesalahan dalam penggunaan pola kalimat “被” Bahasa Mandarin.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan : Berdasarkan analisis kesalahan Penggunaan pola kalimat “被” pada mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika semester 4, 6 dan 8 serta mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Negeri Surabaya semester 4, 6 dan 8, penulis menyimpulkan sebagai berikut :

1. Jumlah persentase kesalahan penggunaan pola kalimat “被” pada mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika semester 4, 6 dan 8 serta mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Negeri Surabaya semester 4, 6 dan 8, sebanyak 43%. Kesalahan terbanyak terdapat pada soal nomor 24 dengan jumlah mahasiswa yang melakukan kesalahan sebanyak 25 orang.
2. Beberapa faktor yang mempengaruhi kesalahan penggunaan pola kalimat “被” pada mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika semester 4, 6 dan 8, serta mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Negeri Surabaya semester 4, 6 dan 8 adalah :
 - a. Pengaruh Bahasa Ibu.
 - b. Kurangnya pemahaman materi dari pembelajar.
 - c. Intensitas pemakaian bahasa.

Daftar Pustaka

- Congdro, Sherlly. (2011). Analisis Kesalahan Penggunaan Kata “X 然” Sebagai Keterangan, Sifat, dan Konjungsi dalam Kalimat Bahasa Mandarin oleh Pelajar Khusus Bahasa Mandarin Zhongwen Medan 汉语中“~然”类词语偏误分析. Skripsi : Universitas Sumatera Utara
- Departemen Pendidikan Nasional. (2008). Kamus Besar Bahasa Indonesia (edisi IV). Jakarta : Gramedia.
- Elis. (2014). Analisis Kesalahan Mahasiswa

Dalam Menggunakan Ooi, Takusan dan Ippai sebagai Sinonim. Skripsi : Universitas Pendidikan Indonesia.

- Erwani, Intan. (2012). Analisis Kesalahan Penggunaan Kata Bantu Bilangan (名量词) dalam Bahasa Mandarin 印尼学生“名量词”偏误分析 (yinní xuéshēng “míng liàngcí” piān wù fēnxi). Skripsi : Universitas Sumatera Utara. Ismawati.
- Liu, Y.H. (2016). *Shiyong Xiandai Hanyu Yufa*. Beijing : Shangwu Yinshuguan Chuban.
- Liliani. (2014). Analisis Kesalahan pola kalimat “被” pada mahasiswa Universitas Tanjung Pura Pontianak. Pontianak : Universitas Tanjung Pura.
- Munib, Achmad. (2010). *Pengantar Ilmu Pendidikan*. UPT MKK UNNES.
- Sugiyono. (2017). *Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Tarigan, H. G. (2011). *Pengajaran Analisis Kesalahan Berbahasa*. Bandung : Angkasa.
- Verhaar, J. W. M. (2010). *Asas-Asas Linguistik Umum*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press.

*Penulis Korespondensi

Analisis Tingkat Ketertarikan Penggunaan *E-Learning* Terhadap Proses Pembelajaran Mahasiswa Prodi Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya

Tiffany Samantha Dermawan^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk menguji tingkat ketertarikan penggunaan e-learning terhadap proses pembelajaran mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya. Kuisisioner dibagikan kepada 64 responden yang merupakan mahasiswa Program Studi Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya pada bulan Juli 2020. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan data pendukung dari wawancara, yang diolah menggunakan program SPSS. Kesimpulan dari penelitian ini ialah tingkat ketertarikan penggunaan e-learning terhadap proses pembelajaran tidak memiliki kecenderungan positif maupun negatif atau dapat dikatakan netral bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya.

Kata Kunci : tingkat ketertarikan , e-learning, Bahasa Mandarin, mahasiswa

Abstract

This research was conducted to examine the effect of e-learning on students of the Mandarin Language Study Program at Widya Kartika University in Surabaya. The questionnaire was distributed to 64 respondents who were active students of the Widya Kartika University Surabaya Language Study Program in July 2020. The type of research used was quantitative with supporting data from interviews, which were processed using the SPSS program.

Keywords : *the level interest; e-learning; Chinese Language; Students*

1. PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Seiring dengan kemajuan zaman Bahasa Mandarin sudah mulai diajarkan baik di lingkungan rumah maupun lingkungan sekolah, yang dimulai dari jenjang Taman Kanak-Kanak (TKK) hingga Universitas. Saat ini ada pula sekolah menggunakan Bahasa Mandarin sebagai bahasa pengantarnya. Adapun universitas yang menyediakan jurusan Bahasa Mandarin, salah satunya adalah Universitas Widya Kartika Surabaya.

Berdasarkan putusan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) yang dicakup dalam Surat Edaran Nomor 4 tahun 2020 mengenai Pelaksanaan Pendidikan Dalam Masa Darurat Coronavirus Disease

(Covid – 19), mendukung pembelajaran metode dalam jaringan (*e-learning*). (Kemendikbud, 2020). Menurut Koohang dan Harman (dalam Koohang, Riley dan Smith, 2009:92), menyatakan bahwa *e-learning* merupakan metode yang berkaitan pada seluruh aktivitas yang berhubungan dengan pembelajaran, pengajaran dan belajar melalui media elektronik. Koohang (2004) menyatakan bahwa, desain instruksional yang tepat yang termasuk prinsip dan teori belajar adalah kritis terhadap kesuksesan *e-learning*.

Fungsi *e-learning* dalam pembelajaran dapat dikategorikan atas 3 bentuk (Rahmasari, Rita, 2012) : *suplement* (tambahan), *complement* (pelengkap), atau *enrichment* (pengayaan). Karakteristik *e-learning* adalah

^{*)}Penulis Korespondensi

produktif, dimana muncul banyak ide kreatif yang dihasilkan; inovatif, dimana munculnya terobosan-terobosan baru dalam pembelajaran yang melengkapi model pembelajaran konvensional; efisien, dimana lebih berdaya guna dipandang dari aspek finansial, tenaga, atau waktu; fleksibel, dimana model pembelajaran bervariasi, beragam, luwes dan kaya dengan metode/pendekatan; interaktif, dimana kegiatan yang berbasis stimulus-respons, sehingga interaksi intensif terjadi antara guru dan siswa, serta antara siswa dan siswa (Kusumah, 2011).

Salah satu instansi pendidikan yang menerapkan *e-learning* adalah Universitas Widya Kartika Surabaya, khususnya untuk Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin. Seperti yang kita ketahui penerapan pembelajaran *e-learning* lebih susah diterapkan pada mahasiswa Pendidikan Bahasa Mandarin karena Bahasa Mandarin memiliki 4 aspek terpenting, yaitu mendengar, berbicara, membaca dan menulis. Oleh sebab itu, peneliti ingin mengetahui tingkat ketertarikan penggunaan *e-learning* terhadap proses pembelajaran mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana tingkat ketertarikan penggunaan *e-learning* terhadap proses pembelajaran mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya? Menurut Slameto (2010 : 2), belajar merupakan proses usaha yang dilakukan individu untuk memperoleh perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalaman individu itu sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya. Sedangkan menurut Muslich (2011 : 196) belajar adalah setiap perubahan yang relatif menetap dalam tingkah laku yang terjadi sebagai suatu hasil dari latihan atau pengalaman dan mengajar adalah menyampaikan ilmu pengetahuan kepada anak

didik. Dengan demikian, belajar mengajar adalah sebuah aktifitas dari suatu lingkungan untuk saling berinteraksi dalam melakukan suatu kegiatan, sehingga proses belajar mengajar berjalan dengan baik.

Sedangkan *e-learning* sampai saat ini belum memiliki definisi baku, menurut Gilbert & Jones (2001) dan Michael (2013) *e-learning* berarti segala bentuk aktivitas pembelajaran yang memanfaatkan media elektronik untuk belajar. *E-learning* diadakan untuk mempermudah pelaksanaan pembelajaran jarak jauh. Pembelajaran jarak jauh adalah sebuah proses belajar di mana peserta didik dan tenaga pengajar terpisah oleh jarak dan waktu. *E-learning* bukan hanya sekedar media saja, tetapi terdapat pula metode dan strategi untuk memfasilitasi manusia dalam belajar, baik secara individu maupun kelompok. Sedangkan menurut Chandrawati (2010) *e-learning* berarti suatu proses pembelajaran jarak jauh dengan cara menggabungkan prinsip-prinsip di dalam proses suatu pembelajaran dengan teknologi.

Berikut adalah karakteristik *e-learning* menurut Little John dan Pegler (2007 :12 – 14).

1. Personalisasi

Dengan *e-learning* peserta didik dapat mengukur kecepatan belajarnya sendiri sesuai dengan minat dan kebutuhan belajarnya. Dengan sistem online, para pengajar dan peserta dapat mengizinkan atau menolak interaksi dari user lain.

2. Keamanan

Dengan bantuan media yang digunakan, penyimpanan data lebih aman dilakukan dengan sistem, karena dapat tersimpan dengan baik, selama tidak ada kerusakan pada server. Sedangkan dengan bentuk cetak rusak karena faktor usia, kecelakaan dan musibah sangat mudah untuk menghancurkan dokumen tersebut

3. Belajar Mandiri

Dengan *e-learning* peserta didik dapat melihat kembali materi yang ingin diketahui.

*)Penulis Korespondensi

Dapat meningkatkan inisiatif untuk mencari informasi tambahan agar mempercepat kemampuan individu dalam memahami materi.

4. Tracking

Dengan *e-learning* pendidik dapat melakukan penggalan aktivitas yang dilakukan peserta didik mengenai penggunaan waktu dan bantuan serta tugas yang berhasil diselesaikan. Informasi yang didapat dengan pelacakan ini dapat digunakan sebagai peringatan ketika peserta didik mendapatkan kesulitan dalam pembelajaran, serta memberikan informasi kepada pendidik materi apa saja yang dibutuhkan oleh para peserta didik.

5. Aplikasi Pihak Ketiga

Kemajuan teknologi yang dilengkapi dengan internet dan aplikasinya menjadi landasan yang ampuh untuk mengembangkan materi yang menarik. Dengan pemberian materi yang menarik dapat meningkatkan kemudahan dan kenyamanan belajar bagi para siswa, sehingga pembelajaran lebih berkualitas. Dalam penggunaannya, teknologi ini didukung oleh internet dan banyak aplikasi oleh pihak ketiga.

2. METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Program Studi Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli 2020. Penelitian ini menggunakan *purposive random sampling*. *Purposive sampling* adalah sebuah teknik penelitian dimana respondennya telah ditentukan dengan kriteria agar dapat menjawab permasalahan dari peneliti. Berikut adalah beberapa kriteria responden untuk dijadikan sampel : (1) Responden merupakan mahasiswa aktif Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika, (2) Responden merupakan mahasiswa yang masih mengikuti kelas online.

Jenis penelitian yang digunakan adalah

penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2012:7) penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu.

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data primer menggunakan kuisisioner dan wawancara. Kuisisioner dibagikan secara *online*, yaitu berupa *link* menuju kuisisioner peneliti di *google form*. Penyebaran *link* kuisisioner disebar secara *online* melalui sosial media seperti *Line*, *Instagram*, dan *Whatsapp* dengan metode *broadcast* dan juga *direct message* responden beserta dengan kriteria yang dibutuhkan. Kuisisioner yang disediakan berupa *closed ended question* dimana peneliti sudah menyediakan pilihan jawaban bagi responden, sehingga responden bisa langsung memilih dari jawaban yang disediakan. Responden diberikan pertanyaan yang dapat dijawab dengan *likert-type scale*. Sampel/responden penelitian akan mengisi kuisisioner dengan pilihan-pilihan berupa angka yang disediakan oleh peneliti. Berikut kategori skala *likert* yang diterapkan dalam kuisisioner penelitian ini :

Sangat Setuju (SS) : Bernilai 5

Sangat Tidak Setuju (STS) : Bernilai 1

Berdasarkan data primer yang telah dikumpulkan melalui kuisisioner, peneliti selanjutnya melakukan analisa data. Sebelum menganalisa data, data yang diperoleh diolah menggunakan *Statistical Program for Social Science* (SPSS) 16.0 setelah itu baru dianalisa. Pengumpulan data dilakukan menggunakan kuisisioner yang kemudian dilakukan uji validitas terhadap kuisisioner tersebut.

Menurut Simamora (2002, p. 58) uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan suatu instrumen. Suatu instrumen dianggap valid apabila dapat mengukur apa yang diinginkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peneliti telah melakukan penelitian

*)Penulis Korespondensi

pendahuluan berupa wawancara kepada 20 responden secara acak yang merupakan mahasiswa yang masih mengikuti pembelajaran *online* Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika. Penelitian pendahuluan dilakukan dengan tujuan mengetahui tingkat ketertarikan apa saja yang dialami oleh responden dalam pembelajaran *e-learning*. sehingga dengan dilaksanakannya penelitian pendahuluan dapat ditemukan beberapa tingkat ketertarikan positif dan negatif dari pembelajaran *e-learning*, yang kemudian menjadi dasar dari penelitian ini dan pembuatan kuisisioner lanjutan. Berikut adalah hasil dari penelitian lanjutan yang peneliti dapatkan.

Tahap kedua adalah penyebaran kuisisioner, penyebaran dilakukan untuk *pilot study* pada tanggal 6 Juli 2020. Terkumpul 30 kuisisioner yang dapat diolah untuk *pilot study*. Setelah itu peneliti melakukan uji validitas dan realibilitas untuk mengetahui apakah kuisisioner penelitian ini dapat dipercaya dan valid. Kemudian penyebaran kuisisioner dilanjutkan sampai tanggal 8 Juli 2020. Kuisisioner yang terisi sebanyak 64 kuisisioner. Akan tetapi yang dapat diolah sebanyak 50 kuisisioner dan mendapatkan *respond rate* sebesar 78,1%. Sedangkan hasil yang tidak dapat diolah adalah hasil yang bukan merupakan mahasiswa yang masih mengikuti pembelajaran *e-learning*.

Untuk pengujian reliabilitas ditemukan bahwa aktivitas yang digunakan sebagai indikator mendapatkan hasil 0.858 dimana alasan yang digunakan sebagai indikator memiliki hasil di atas 0.6 dan mendekati 1.0 sehingga dapat dikatakan reliabel.

Untuk menentukan kelas interval, peneliti menggunakan rumus :

$$k = 1 + (3,3 \log n)$$

$$k = 1 + (3,3 \log 50)$$

$$k = 1 + (3,3 \times 1,69)$$

$$k = 1 + (5,6)$$

k = banyak kelas

n = jumlah data (50 responden)

Sehingga dapat ditemukan kelas yang didapatkan sebanyak 7 kelas. Sedangkan untuk lebar kelas secara global peneliti menggunakan rumus sebagai berikut :

$$C = \frac{R}{k}$$

$$C = \frac{(5 - 1)}{7}$$

$$C = \frac{4}{7}$$

$$C = 0,57$$

$$C \approx 0,6$$

C = lebar kelas

R = Range = selisih nilai tertinggi – nilai terendah.

Sehingga pembagian kelas secara global dapat dibagi menjadi 7 kelas, yaitu :

Kelas pertama bernilai 1,0 – 1,5 Sangat Tidak Setuju

Kelas kedua bernilai 1,6 – 2,1 Tidak Setuju

Kelas ketiga bernilai 2,2 – 2,7 Antara Tidak Setuju dan Netral

Kelas keempat bernilai 2,8 – 3,3 Netral

Kelas kelima bernilai 3,4 – 3,9 Antara Netral dan Setuju

Kelas keenam bernilai 4,0 – 4,5 Setuju

Kelas ketujuh bernilai 4,6 – 5,0 Sangat Setuju

Dari hasil deskripsi tingkat ketertarikan positif responden terdapat 3 pengaruh yang berada pada kelas interval antara netral dan setuju, 3 pengaruh tersebut adalah memiliki waktu untuk mengerjakan tugas yang diberikan, dapat melihat kembali materi yang telah diberikan, dan jadwal perkuliahan menjadi lebih mudah diatur. Responden dapat melihat kembali materi yang diberikan, bagi peneliti, hal ini dapat dilakukan dengan pembelajaran *e-learning*, karena dengan adanya aplikasi pihak ketiga, maka responden dapat merekam kegiatan kelas tersebut. Adapun

kemudahan dalam mengatur jadwal perkuliahan karena dengan penggunaan *e-learning* tidak ada gangguan eksternal, sehingga lebih mudah untuk jadwal penggantian kelas.

Adapun 3 tingkat ketertarikan positif lainnya yang berada pada kelas interval netral, yaitu materi yang didapatkan menjadi banyak karena dapat mencari referensi tambahan, lebih dapat mempersiapkan pelajaran sebelum dimulainya proses pembelajaran, dan proses belajar mengajar lebih maksimal dilaksanakan dengan *e-learning*. Materi yang responden dapatkan menjadi banyak karena dengan keterbatasan ruang dan waktu, para mahasiswa tidak memiliki banyak waktu untuk bertanya jika ada materi yang kurang mereka pahami sehingga, mendorong minat mahasiswa untuk mencari tahu tentang materi yang kurang mereka pahami hingga mahasiswa dapat paham dari materi tersebut. Lebih dapat mempersiapkan pelajaran sebelum dimulainya proses pembelajaran, hal ini hanya dapat dilaksanakan ketika penggunaan *e-learning* karena jika pembelajaran dilakukan dengan *e-learning* maka, mahasiswa memiliki efisien waktu karena tidak memerlukan waktu untuk perjalanan ke tempat belajar sehingga waktu tersebut dapat digunakan untuk mempersiapkan pelajaran yang akan dimulai dari rumah.

Ada pula tingkat ketertarikan positif yang termasuk dalam kelas antara netral dan tidak setuju, yaitu dapat membuat siswa lebih fokus karena berada di rumah sendiri. Hal ini dapat terjadi karena pembelajaran dilakukan di tempat yang menurut mahasiswa merupakan tempat yang nyaman untuk melakukan segala sesuatu.

Sedangkan dari hasil deskripsi tingkat ketertarikan negatif responden terdapat 3 pengaruh yang berada pada kelas interval setuju, antara lain ketidak stabilan jaringan dapat membuat tertinggal pelajaran. Hal ini sangat mungkin terjadi apabila jaringan yang

digunakan tidak memiliki signal yang bagus, sehingga dapat beresiko dalam tertinggal pelajaran, sedangkan pada kelas tatap muka hal ini tidak mungkin terjadi. Pengaruh berikutnya adalah ketidakstabilan jaringan membuat dosen tidak dapat mendengarkan secara jelas setiap pelafalan, hal ini sangat mungkin terjadi dalam mata kuliah percakapan, sehingga bagi peneliti hal ini dapat berpengaruh terhadap proses pembelajaran. Pengaruh ketiga adalah keterbatasan jaringan dapat membuat pengajar memberikan banyak tugas dengan minimnya penjelasan, ada 2 faktor yang memungkinkan hal ini terjadi yang pertama adalah faktor jaringan dan yang kedua adalah kurangnya pengetahuan akan penggunaan aplikasi pihak ketiga, sehingga para pengajar tidak dapat leluasa dalam proses pembelajaran. Sehingga pihak universitas lebih dapat menciptakan aplikasi pihak ketiga untuk kalangan *intern* dan memberikan pelatihan khusus untuk para tenaga pengajar agar dapat mengoperasikan aplikasi pihak ketiga dengan lebih baik.

Adapula tingkat ketertarikan negatif yang berada dalam kelas antara netral dan setuju. 2 tingkat ketertarikan negatif tersebut adalah keterbatasan jaringan dapat membuat materi yang disampaikan kurang maksimal, dan membuat mahasiswa lebih pasif dalam mengikuti interaksi di kelas. Membuat mahasiswa lebih pasif dalam mengikuti interaksi di dalam kelas sangat mungkin terjadi karena jaringan yang kurang mendukung dapat membuat keterlambatan penyampaian, hal ini dapat terlihat ketika para mahasiswa diminta untuk membaca bersama. Lain halnya ketika pembelajaran secara tatap muka mahasiswa dapat membacanya secara bersama, sedangkan ketika pembelajaran *e-learning* mahasiswa dapat menangkap suara ada yang lebih cepat ada pula yang lebih lambat.

Adapun tingkat ketertarikan negatif yang berada dalam kelas netral, yaitu tidak dapat melihat cara dosen melafalkan kosa kata karena minimnya fasilitas (kamera yang kurang jelas)

dan membuat jadwal perkuliahan menjadi tidak teratur. Jadwal perkuliahan menjadi tidak teratur dapat diartikan waktu pembelajaran menjadi berkurang karena pembelajaran *e-learning*, misalnya yang seharusnya dilaksanakan secara tatap muka, durasi waktunya lebih lama, sehingga para pengajar dapat lebih memperhatikan durasi pengajarannya agar menjadi sesuai.

Dari penelitian ini dapat ditemukan rata – rata secara global dimana rata –rata tingkat ketertarikan positif berada pada angka 3,2 yang berada pada kelas keempat dimana menunjukkan pembelajaran *e-learning* bagi mahasiswa Program Studi Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya adalah netral. Sedangkan untuk rata – rata tingkat ketertarikan negatif berada pada angka 3,87 dimana angka tersebut berada di kelas kelima, yaitu antara netral dan setuju.

Menurut hasil wawancara yang telah peneliti laksanakan, peneliti mendapatkan hasil wawancara sebagai berikut. Mata kuliah mendengar dan berbicara tidak terlalu berdampak apabila dilakukan dengan *e-learning* karena secara garis besar pelaksanaan kelas kurang lebih sama ketika pembelajaran dilakukan secara tatap muka. Jika ada kosakata yang responden tidak paham untuk pelafalannya, mereka dapat mencari dari kamus elektronik yang dapat mengeluarkan suara, ataupun bertanya dengan dosen dan mahasiswa lain yang lebih memahami setelah selesai kelas. Dengan *e-learning* sedikit membuat materi menjadi berkurang karena keterbatasan waktu dan jaringan. Dalam segi tugas – tugas yang diberikan dosen lebih bervariasi dan lebih memanfaatkan teknologi.

Sedangkan dalam mata kuliah membaca dan menulis, tingkat ketertarikan yang muncul dengan adanya *e-learning* tidak terlalu besar karena mata kuliah tersebut tidak terlalu membutuhkan banyak penjelasan. Ada satu hal yang disayangkan, yaitu dengan penggunaan *e-learning* dapat membuka kamus elektronik

ketika mengerjakan tugas membaca dan menulis pada saat *e-learning* merupakan dampak positif, sedangkan sebenarnya dampak ini merupakan dampak negatif karena ketika menghadiri kelas tatap muka, tidak dapat membuka kamus elektronik. Ada pula yang menyadari bahwa hal tersebut merupakan dampak negatif dari pembelajaran *e-learning*. Dengan penggunaan *e-learning* banyak penggunaan gadget untuk mengetik, maka *e-learning* berdampak pada penulisan, sehingga ada beberapa kosakata yang lupa untuk cara penulisannya.

Bagi mata kuliah komprehensif, mata kuliah ini sedikit susah dilaksanakan dengan *e-learning* karena tata bahasa sedikit susah dipahami ketika dilaksanakan secara *online*. Namun, dengan adanya pembelajaran *online* para responden semakin berinisiatif untuk mencari tahu lebih lanjut materi yang mereka kurang pahami. Dapat pula dengan bertanya kepada dosen atau teman yang lebih paham setelah kelas berakhir. Untuk tingkat kesulitan tugas yang diberikan lebih susah dibandingkan ketika pembelajaran dilakukan secara tatap muka.

Secara menyeluruh, tingkat ketertarikan positif yang dirasakan para responden secara global adalah responden lebih mandiri dalam mencari informasi tambahan, semakin aktif dalam mengerjakan tugas – tugas yang diberikan. Adapula tingkat ketertarikan negatif yang dirasakan oleh responden, yaitu kurangnya kedisiplinan diri dalam menggunakan kamus elektronik, sulitnya memahami materi yang diberikan dan kurangnya penjelasan dari tenaga pengajar.

Dengan demikian, dari hasil kuisioner dan wawancara terdapat persamaan antara hasil dari jawaban yang diberikan. Persamaan yang ditemukan dari hasil jawaban responden adalah menurut responden mata kuliah yang memiliki tingkat ketertarikan terbesar dengan menggunakan *e-learning* adalah komprehensif, dapat kita lihat dari jawaban wawancara dan

jawaban pada kuisisioner menunjukkan angka tertinggi terdapat pada mata kuliah komprehensif (grammar) sebanyak 28%. Adapun persamaan lainnya, yaitu responden menjadi lebih aktif untuk mencari informasi tambahan ketika responden kurang memahami materi yang didapatkan.

4. KESIMPULAN

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pembelajaran *e-learning* tidak memiliki kecenderungan berpengaruh positif atau dapat dikatakan netral bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Bahasa Mandarin Universitas Widya Kartika Surabaya. Hal ini didukung dengan hasil kuisisioner dan wawancara terhadap responden yang menyatakan bahwa tingkat ketertarikan positif dari *e-learning* yang responden rasakan adalah adanya ketertarikan untuk lebih aktif dalam mencari informasi tambahan agar dapat menguasai materi yang diberikan. Adanya variasi dalam pemberian tugas yang membuat responden lebih kreatif dalam mengerjakan tugas agar mendapatkan hasil yang maksimal.

Sedangkan untuk tingkat ketertarikan negatif yang didapatkan ialah antara netral dan setuju. Hal ini didukung dengan hasil kuisisioner dan wawancara terhadap responden yang menyatakan bahwa minimnya penjelasan dari tenaga pengajar membuat mahasiswa sulit untuk memahami sebuah materi. Ada pula pengajar yang tidak dapat menggunakan sistem *e-learning* ini dengan baik, sehingga hanya memberikan tugas tanpa penjelasan dan berkurangnya waktu belajar mengajar. Hasil ujian yang tidak bisa dikatakan valid karena dalam pengerjaannya dapat dilakukan secara bekerjasama maupun dengan bantuan kamus elektronik.

Daftar Pustaka

Dian Wahyuningsih, M., & Rakhmat Makmur. (2017). *E-Learning Teori dan Aplikasi*. Bandung : Informatika Bandung.

- Djamarah, S. B., & Anas, A. (2012). *Strategi Belajar Mengajar*. Jakarta : Rineka.
- Fathurrohman, P., & Sobry Sutikno. (2011). *Strategi Belajar Mengajar Melalui Penanaman Konsep Umum & Konsep Islami*. Bandung : PT Refika Aditama.
- Hamdani. (2011). *Strategi Belajar Mengajar*. Bandung : CV Pustaka Setia.
- Indonesia, K. B. (n.d.). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Retrieved from <https://kbbi.web.id/analisis>
- Kemendikbud. (2020, May 29). *Kemendikbud terbitkan pedoman penyelenggaraan belajar dari rumah*. Retrieved July 5, 2020, from <https://www.kemdikbud.go.id/main/blog/2020/05/kemendikbud-terbitkan-pedoman-penyelenggaraan-belajar-dari-rumah>
- Kurniawan, A. (2014). *Analisis – Pengertian, Contoh, Tahap, Tujuan, Para Ahli*. Retrieved July 24, 2020, from <https://www.gurupendidikan.co.id/analisis/>
- N.K, R. (2012). *Strategi Belajae Mengajar*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Ngalimun. (2014). *Strategi dan Model Pembelajaran*. Yogyakarta : Aswaja Pressindo.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

*)Penulis Korespondensi

SPEECH FUNCTION USED BY DONALD TRUMPS IN HIS SPEECHES ABOUT CORONAVIRUS

Daniel Aaron Tambajong^{1*}, Yulius Kurniawan²

^{1, 2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini terutama ditujukan untuk menganalisis fungsi-fungsi wicara yang terdapat pada pidato Donald Trump tentang virus corona dan juga konteks pidatonya. Belakangan ini ada beberapa fenomena yang berpotensi menimbulkan kepanikan massal, salah satunya adalah virus corona. Oleh karena itu, pidato pemimpin di masing-masing negara menjadi penting, guna menciptakan situasi yang kondusif dan mengatasi kepanikan massa. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui fungsi tuturan yang digunakan oleh Donald Trump dalam pidatonya tentang virus corona dan mendeskripsikan konteks fungsi tuturan yang digunakan oleh Donald Trump dalam pidatonya tentang virus corona. Peneliti menggunakan teori Holmes untuk menganalisis fungsi bicara dan teori Hymes untuk mendeskripsikan konteks fungsi bicara. Hasil penelitian menunjukkan hanya ada tujuh dari delapan jenis fungsi bicara yang dikategorikan oleh Holmes yang ditemukan dalam pidato Trump tentang virus corona. Mereka adalah fungsi bahasa ekspresif, direktif, referensial, metalinguistik, phatic, puitis dan komisif. Kemudian, detail konteks situasi dalam pidato Trump dipaparkan oleh peneliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Analisis Wacana, Fungsi Pidato, Konteks, Donald Trump.

Abstract

This research was mainly intended to analyze speech functions found in Donald Trump speeches about coronavirus and also the context of the speeches. Recently there are a few of phenomena which potentially create a mass panic, and the biggest one is coronavirus. Therefore, the speech from the leader in each country is important, in order to create a conducive situation and handle the mass panic. The objectives of the research are to find speech functions are used by Donald Trump in his speeches about coronavirus and to describe the context of speech functions that used by Donald Trump in his speeches about coronavirus. The researcher uses Holmes's theory to analyze speech functions and Hymes' theory to describe the context of the speech functions. The result of this research shows there are only seven from eight types of speech functions categorized by Holmes that found in Trump's speeches about coronavirus. They are expressive, directive, referential, metalinguistic, phatic, poetic and commissive functions of language. Then, the details of the context of situations in Trump's speeches are presented by the researcher in this study.

Keywords: Discourse analysis, Speech function, Context, Donald Trump.

1. INTRODUCTION

Human as social beings need communicate to each other. People use language as medium to communicate. Buck and Arthur in (Usman, 2013) divided language into two, spoken language or direct communication and written language or indirect communication. The representation of that direct and indirect Communication can be seen from an activity called public speaking.

Based on Ruth Parsons and S.J. Henderson (2003: 1), Public speaking is a skill that is used throughout our lives, in simple word, public speaking is speaking in front of public. It sounds simple, but it is very important and it has a lot of use. It is use for teaching and learning activities, promoting something, presenting the show or entertainment, and many more. Thus, the main purpose in public speaking is influence the public, especially when speaking in the form of speech.

Anwar in (Priatmoko, 2013) stated that Speech is a public speaking activity that is in form of formal talk performed by a leader to share his opinion, or give an overview about a thing or event that is important and should be delivered. Speech has many functions, one of them is to create a conducive situation. It can create mass panic or in other hand it can handle the mass panic.

Recently there are a few of phenomena which potentially create a mass panic, and the biggest one is coronavirus. Coronavirus or COVID-19 is an infectious disease caused by a newly discovered coronavirus. First case of COVID-19 was on December 2019, but it became pandemic on 2020. The dead probability caused by this virus is not that high, it is only about 3%. However, what makes this virus so scary is how fast it infect people. It only needs a few months to attack almost all of the countries in this world. More than two hundred countries have confirmed that has COVID-19 cases and more than forty-hundred people died (who.int).

*)Penulis Korespondensi

Therefore, the speech from the leader in each country is important, in order to create a conducive situation and handle the mass panic.

COVID-19 also attack America, even though America is one of the biggest countries. Moreover, the highest number of COVID-19 cases in the world is in America. Based on (Who.int) until May 2020 There are more than one million cases in America and It killed thousands of people. It affects many sectors, and a lot of industries in America are closed temporarily. Donald Trump as the president of America do a several speeches in order to handle the mass panic.

Donald Trump is known as controversial president. Sometimes his speech is controversial, but the matters that he always sounds right. His speech is one of his weapons to make American people trust him and make a conducive situation. He shows his power and emotion in it. By using speech functions, Trump tries to convey what is he intend to do, what he wants, and what he expects from the American people.

According to Halliday in (Tahta, 2015), a functional approach to language means, investigating how language is used; try to find out what the purpose that language serves, and how people are able to achieve these purposes through speaking and listening, reading and writing. Thus, the speech functions lead the hearers to achieve the purpose of someone's speech, in this case to handle the mass panic. However, the use of language that serves the function is influenced by many factors. People use the utterances in a different language and different context. The meanings of the speaker utterances are depended on the interpretation of the hearer and the situation. The situation here means the context of the utterances that make acceptable by the hearer. Hymes in (Tahta, 2015), stated that the role of context in interpretation as, on the one hand, limiting the range of possible interpretations and, on the other, as supporting the intended

A-17-2

interpretation.

By all of these, this research analyzes trump's speeches about coronavirus in order to find the function of language which is made by Donald Trump in his speeches to handle the mass panic based on theory by Holmes (2013) along with the examination of context by the proposed framework of Hymes (1974).

2. METHOD

In general, this research conducted in descriptive-qualitative research. The data analysis is presented through interpretation and the description of detail information about the kinds of speech functions by Donald Trump in his speeches about coronavirus and the context of the speeches.

The source of data of this research was the textual transcript of Trump's speeches from nytimes.com. The researcher used the whole text to explore the speech function that is used by Donald Trump. The speeches that the writer use is the speech by Donald Trump in his speeches about coronavirus. Since March until May 2020, there are three important speeches by Trumps about coronavirus.

The first speech is the Speech on Coronavirus Pandemic. It is delivered at the moment the World Health Organization (WHO) declared that Coronavirus became pandemic on March 11, 2020. Before that, many people were quite skeptical and thought that the virus is unreal (Pollino, 2020).

This speech itself seemed to be an effort of President Donald Trump to ensure people that America was capable to handle this pandemic and there was no need to panic. As the first speech addressing the coronavirus, this speech showed that America admitted the pandemic status of the virus.

The second speech is Donald Trump's coronavirus emergency declaration, on 13 March 2020. It was when panic buying

has become a serious issue to the extent of doing real damage towards the society (Alstedter and Hong, 2020). The national emergency declaration resulted in the closure of practically a lot of sectors. The speech itself was aimed at calming people down and ensure people that proper measurements are conducted to keep everything under control. This speech marked the point in which America experienced a national emergency.

The third speech is Trump's speech about vaccine development for coronavirus, on 15 May 2020. At that moment, the America has the highest case number of Coronavirus in the world. According to WHO (2020), there are more than one million people confirmed positive in America. Furthermore, one in every four deaths caused by coronavirus in the world has occurred in America (fox23.com). By informing on the vaccine development, President Trump attempted to decrease the panic caused by the high number of infected people in America.

After getting and collecting the data from the data source, the researcher analyzed the data by following the steps below: 1. The utterances of Trump are categorized based on the types of speech function by Holmes. 2. The types of speech functions are counted to find out the speech function that mostly and rarely used by Donald Trump. 3. The context also analyzed based on Hymes's SPEAKING model.

3. RESULT AND DISCUSSION

The researcher has found many utterances contained the speech function used by Donald Trump as the president. Therefore, the researcher takes some of the data finding analysis to be displayed in this section. By firstly, the researcher put on the type of speech function found in Trump's utterance on the following table:

Table 1. The frequencies and percentages of Speech functions in Donald Trump in His

Coronavirus Emergency Declaration

No	Type of Speech functions	Speech			Total Frequency	Percentage (%)
		A	B	C		
1	Expressive	6	6	5	17	14%
2	Directive	7	4	0	11	9%
3	Referential	10	13	18	41	33%
4	Metalinguistic	0	1	2	3	2%
5	Poetic	5	7	5	17	14%
6	Phatic	2	2	4	8	6%
7	Heuristic	0	0	0	0	0%
8	Commisive	11	11	5	27	22%
Total					124	100%

*A= Speech on Coronavirus Pandemic, 11 March 2020

B= Trump’s Declaration of Coronavirus Emergency, 13 March 2020

C= Speech on Vaccine Development for Coronavirus, 15 May 2020

Based on the table above, the percentages of speech functions show 33% refers to referential functions. In the second with totally around 22% data is commisive function. Expressive functions and Poetic functions with total 14% are regarded as the third rank. Directive functions are found around 9% data. Phatic is about 6% and Metalinguistic functions are found in only 2% data. The next one is Heuristic function with totally 0% data. Therefore, looking at the results, it can be concluded that the overall maximum of all speech functions in The Trump’s Declaration deals with referential functions with totally 33%, while the overall minimum refers to heuristic functions with totally 0% data. After the data are gathered in the table, the researcher analyzes the data by presents the description of speech function’s type. After the data are gathered in the table and researched by the speech function, the researcher analyzes the data by explanation of the context of situation as follows:

1. Speech on Coronavirus Pandemic, 11 March 2020

The target of the speech are all of the American people. The speech is in the

white house especially in the oval office, at the night. The purpose of the speech is president Donald Trump responded to the coronavirus outbreak. On the same date, World Health Organization officially announced that coronavirus became a pandemic and became a threat for a whole world. The cases increase thirteen times on march. Donald Trump as the president of America made a response. He makes a speech in order to handle the mass panic. When he delivers this speech, he tends to use denotative words, it is because he does not want to make a bias and make the speech understandable. In this speech, Trump is serious, he uses a flat tone, but this is the key. He uses flat tone and flat expression to show that America is not panic and America can handle this situation. This speech is formal online speech and it is broadcasted on many media. American people can watch it live on the Tv, Youtube, and official website. Therefore, there is no interruption, eye contact, and question from the audience or participant.

2. Trump’s Declaration of Coronavirus Emergency, 13 March

*)Penulis Korespondensi

2020

This speech uses the combination between offline and online speech. Donald Trump as the president made a speech directly in the white house especially in the rose garden, at the morning. This speech is only attended by the official, a few governments, and journalist. Thus, the interaction from the audience is minor. However, this speech also broadcasted on many media such as, Tv, Youtube, and official website. The target of the speech are all of the American people. The purpose of the speech is president Donald Trump declared national emergency over coronavirus. The number of positive test is more than two thousand people in the America. Donald Trump had to declare the national emergency in order to “unleash the full power” of America. By using speech, he tries to reduce the panic. He uses flat tone and flat expression with a minor gesture to show that everything is under control. He delivers the declaration calmly. Further, Trump tends to use denotative words, it means that if he says something, he really means it and it is not a sarcasm. He wants this declaration is understandable and there is no misconception about it.

3. Speech on Vaccine Development for Coronavirus, 15 May 2020

The hearer of the speech are all of the American people, this speech is combination between offline and online speech. Trump made a speech directly in the white house especially in the rose garden, at the afternoon. However, due to keep the social distancing, this speech is not open for public, but this speech is broadcasted to all of the American people. That is why the interaction from the audience is minor. The purpose of the speech is Donald Trump as the president of America want to tell the American people about the coronavirus vaccine

development. He says that America will find the coronavirus vaccine as soon as possible in order to handle the mass panic in America. It is an important speech because there are more than one million people confirmed positive in America at this point. Thus, Donald Trump as the president of America made this speech. He delivers this formal speech calmly and uses flat tone and flat expression. Besides it is his character in speech, he wants to make the hearer believe in him that everything going to be okay.

4. CONCLUSION

This research is about the speech function used by Donald Trump in his speeches about coronavirus and its context. In this research, the researcher limits the data source by only focused on three important speeches about coronavirus by Donald Trump. The researcher wants to investigate the context and type of speech functions used by Donald Trump in his speech since the language provides several functions, which in each function can help people easily express their feelings, wishes and thoughts to each other. Furthermore, the researcher wants to explore the context of situation behind the speeches.

Based on the result of data findings, the researcher concluded there are only seven from eight types of speech function categorized by Holmes (2013) found in Trump’s utterance in his three important speeches about coronavirus. They are expressive, directive, referential, metalinguistic, phatic, poetic and commissive functions of language. Furthermore, the researcher found that the function of language mostly used by Trump in his speeches is referential functions with total in 33%. Commissive function is considered as the second most frequently used in his utterances, the total is 22%. Expressive functions and Poetic

functions with total 14% are regarded as the third rank. Directive functions are used in around 9%. Phatic is about 6% and Metalinguistic functions are used in only 2% of his utterances. In this research, the researcher did not find any heuristic function occurs in Trump's utterance. Therefore, looking at the results, it can be concluded that the overall maximum of all speech functions in The Trump's Declaration deals with referential functions with totally 33%, while the overall minimum refers to heuristic functions with totally 0% data.

The researcher also found the context of situation of Trump's speeches based on Hymes' theory. It is in line with Hymes's SPEAKING model in (Tahta,2015), which is abbreviation for setting, participants, ends, act sequences, key, instrumentalities, norms and genre. The most minor elements in those three speeches is norms. Norms is the interaction from the hearer, whereas Trump speeches about coronavirus was not open speech, it was broadcasted through media. Thus, the hearer or American people could not interact directly. Then, the purpose from all of those speeches are same, to handle the mass panic. Furthermore, the details of the context of situations in Trump's speeches are presented by the researcher in this study

REFERENCES

- ALFINA, Fitria Tahta. *Speech functions Used by the Main Character in the Pacifier Movie*. 2016. PhD Thesis. UIN Sunan Ampel Surabaya. Groy, Keraf. 2009. *Diksi dan Gaya Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Alsdtedter, Ari. (2020). *Why Rational People are Panic Buying as Coronavirus Spreads*. Retrieved May 30, 2020 from <https://www.thejakartapost.com/amp/news/2020/03/11/why-rational-people-are-panic-buying-as-coronavirus-spreads.html>
- Coronavirus (2020). Retrieved March 22, 2020 from https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1
- Coronavirus Updates: Fauci Under 'Modified Quarantine' (2020). Retrieved May 22, 2020 from <https://www.fox23.com/news/trending/coronavirus-live-updates-us-deaths-top-77000-total-cases-continue-climb-toward-13-million/65KHBVHY3BAWHDL2DALIBTIYLY/?outputType=amp>
- Donald Trump Speech Transcript on Vaccine Development for Coronavirus (2020). Retrieved May 30, 2020 from <https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-speech-transcript-on-vaccine-development-for-coronavirus>
- Farida, Arina Huriyatul HS. *Halliday's Speech function and Its Effectiveness in Barack Obama's Presidential Campaign Speeches*. 2016. Widya Kartika University. Surabaya.
- Fenty Rahmayanti Usman. 2013: "ILLOCUTIONARY ACTS IN DONALD TRUMP'S SPEECH". Thesis. Faculty of Cultural Science. English Department. Hasanuddin University.
- Miles, M.B., and Huberman, A.M. (1984). *Qualitative Data Analysis*, 16. Newbury Park, CA: Sage. Miles, M.B., and Huberman, A.M. (1994).

*)Penulis Korespondensi

A-17-6

Qualitative Data Analysis, 2nd Ed.,
p. 10- 12. Newbury Park, CA: Sage.

NOVA ANGGIT PRIATMOKO. 2013:
“Submitted in partial fulfillment of the
requirements for the Degree of
Sarjana Sastra (S.S.) in English
Language Specialized in Linguistics”

Pollino, Joseph. (2020). *I'm Fighting
Coronavirus on the Front lines. And
yet I've Heard the Pandemic Called
'Hoax'*. Retrieved May 30, 2020
from

<https://www.nbcnews.com/think/amp/ncna1175426> *Read President
Trump's Speech on Coronavirus
Pandemic: Full Transcript* (2020).
Retrieved March 22, 2020 from
[https://www.nytimes.com/2020/03/
11/us/politics/trump-coronavirus-
speech.html](https://www.nytimes.com/2020/03/11/us/politics/trump-coronavirus-speech.html)

*Transcript: Trump's Coronavirus News
Conference* (2020). Retrieved
March 22, 2020 from

[https://www.nytimes.com/2020/03/13/us/politics/trump-
coronavirus-
news-
conference.html](https://www.nytimes.com/2020/03/13/us/politics/trump-coronavirus-news-conference.html)

Villareal, Alexandra. (2020). *Four Months
and 100,000 Deaths: The Defining
Covid- 19 Moments in the
US – Timeline*. Retrieved May
30, 2020 from

[https://www.theguardian.com/us-
news/2020/apr/25/us-coronavirus-
timeline- trump-cases-deaths](https://www.theguardian.com/us-news/2020/apr/25/us-coronavirus-timeline-trump-cases-deaths)

Wilkie, Christina. (2020). *Trump
Declares National Emergency Over
Coronavirus*. Retrieved May 30,
2020 from

[https://www.cnn.com/amp/2020/03/
13/trump-
will-hold-a-press-
conference-at-3-pm-et-to-discuss-
coronavirus-response.html](https://www.cnn.com/amp/2020/03/13/trump-will-hold-a-press-conference-at-3-pm-et-to-discuss-coronavirus-response.html)

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SERTA DAMPAKNYA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN KAMPOENG ROTI DI SURABAYA

Novita Iriani Belinan Lamanuk^{1*}, Erna Ferrinadewi²

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Roti merupakan produk yang diperoleh dari adonan tepung terigu yang difermentasi dengan ragi roti dan dipanggang, dengan atau tanpa penambahan makanan lain dan bahan tambahan makanan yang diizinkan. Jam kerja yang padat dan kesibukan tinggi menuntut masyarakat Indonesia untuk mendapatkan asupan energy yang cepat. Roti merupakan makanan yang bersifat praktis dan mudah didapat dengan harga terjangkau. Hal tersebut sesuai kebutuhan masyarakat Indonesia yang membutuhkan makanan cepat saji dan praktis, serta dapat memberikan energy yang cukup, hal ini menyebabkan permintaan pasar akan produk bakery semakin meningkat dan mendorong pertumbuhan industri bakery di Indonesia. Penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 115 responden dengan teknik non-probability sampling yaitu snowball sampling. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan AMOS versi 20.0 untuk mengetahui pengaruh variabel Harga (X1), Produk (X2), Lokasi (X3), Promosi (X4) terhadap Keputusan Pembelian (Y1) serta Kepuasan Konsumen pada Kampoeng Roti. Dari hasil analisis diketahui bahwa Harga tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian dengan nilai probability 0.691, Produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan nilai probability 0.022, Lokasi tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian dengan nilai probability 0.639, Promosi tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian dengan nilai probability 0.460 serta Keputusan pembelian berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen dengan nilai probability 0.000. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diterima adalah hipotesis 2 dan 5.

Kata Kunci: Harga, Produk, Lokasi, Promosi, Keputusan Pembelian, Kepuasan Konsumen

Abstract

Bread is a product that obtained from a wheat flour dough that is fermented with bread yeast and baked, with or without the addition of other foods and allowed food additives. Dense working hours and high busyness demands Indonesian people to get fast energy intake. Bread is a food that is practical and easy to obtain at affordable prices. This is in accordance with the needs of Indonesian people who need fast food and practical, also provides enough energy, this causes the market demand for bread products to increase and encourage the growth of the bread industry in Indonesia. This research was conducted by distributing questionnaires to 115 respondents with a non-probability sampling technique, snowball sampling. Data analysis techniques used in this study are using AMOS version 20.0 to determine the effect of Price (X1), Product (X2), Location (X3), Promotion (X4) to Purchase Decisions (Y1) and Consumer Satisfaction in Kampoeng Roti. From the results of the analysis note that the price does not affect the Purchase Decision with a probability value of 0.691, the Product influences the purchase decision with a probability value of 0.022, Location does not affect the Purchase Decision with a probability value of 0.639, Promotion does not affect the Purchase Decision with a probability value of 0.460 and the Purchase Decision affect Consumer Satisfaction with a probability value of 0,000. Based on these results it can be concluded that the accepted hypothesis is hypotheses 2 and 5.

Keywords: Price, Product, Location, Promotion, Purchase Decisions, Consumer Satisfaction

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang memiliki potensi ekonomi yang tinggi, potensi yang mulai diperhatikan dunia internasional. Indonesia - ekonomi terbesar di Asia Tenggara - memiliki sejumlah karakteristik yang menempatkan negara ini dalam posisi yang bagus untuk mengalami perkembangan ekonomi yang pesat. Indonesia dalam proporsi ekonominya dapat dikategorikan sebagai sebuah negara industri. Pasalnya, sektor industri merupakan kontributor terbesar bagi perekonomian nasional dengan sumbangannya mencapai lebih dari 20 persen. Berdasarkan jumlah persentase tersebut, Indonesia masuk dalam jajaran lima besar negara-negara dunia yang kontribusi industrinya cukup tinggi.

Industri *bakery* di Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan pada beberapa tahun terakhir. Menurut data Euromonitor, nilai konsumsi roti perkapita oleh masyarakat Indonesia pada 2010 tumbuh tertinggi dibandingkan negara asia pasifik lainnya. Nilai konsumsi roti di Indonesia naik 25% pada 2010 menjadi US: \$ 1,5 per orang per tahun, dari konsumsi US: \$ 1,2 per orang per tahun pada 2009. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa perusahaan bakery dapat meraih profit dalam industri bakery.

Roti merupakan produk yang diperoleh dari adonan tepung terigu yang difermentasi dengan ragi roti dan dipanggang, dengan atau tanpa penambahan bahan makanan lain dan bahan tambahan makanan yang diizinkan (Departemen Perindustrian Republik Indonesia, 1995). Seiring dengan perkembangan zaman, roti digunakan sebagai makanan pengganti nasi karena memiliki karbohidratnya yang cukup tinggi untuk menghasilkan energi, yaitu sebesar 50 g/100 g roti (Direktorat Gizi Depkes RI, 1996). Jam kerja yang padat dan kesibukan tinggi menuntut masyarakat Indonesia untuk mendapatkan asupan energi yang cepat. Roti merupakan makanan yang bersifat praktis dan

mudah didapat dengan harga terjangkau. Hal tersebut sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia sekarang yang membutuhkan makanan yang cepat saji dan praktis, serta dapat memberikan energi yang cukup. Hal ini menyebabkan permintaan pasar akan produk bakery semakin meningkat dan mendorong pertumbuhan industri bakery di Indonesia.

Pada kondisi pertumbuhan ekonomi saat ini bisnis-bisnis di Indonesia dituntut untuk dapat bertahan dalam persaingan yang ketat. Perkembangan ekonomi yang meningkat tersebut menyebabkan perkembangan bisnis *bakery* terus bermunculan, salah satunya adalah adalah Kampoeng Roti. Kampoeng Roti merupakan suatu perusahaan di Surabaya yang bergerak dibidang industri *bakery*, didirikan pada tahun 2012 oleh Glen Sutanto dan telah memiliki lebih dari 17 cabang yang tersebar di Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Madura dan Malang.

Berdasarkan uraian diatas, alasan penulis memilih judul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Serta Dampaknya Terhadap Kepuasan Konsumen Kampoeng Roti Di Surabaya” yaitu karena kesibukan dan jam kerja yang padat menuntut masyarakat Indonesia membutuhkan makanan cepat saji dan praktis serta dapat memberikan energy yang cukup dan berdasarkan data BPS (2017) pola konsumsi masyarakat mengalami perubahan dari padi- padian ke makanan dan minuman jadi, salah satunya adalah roti. Jumlah produksi roti di Indonesia juga mengalami peningkatan dari tahun 2005 – 2013. Hal ini menyebabkan permintaan pasar akan produk semakin meningkat dan mendorong pertumbuhan industry bakery di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian?
2. Apakah Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian?
3. Apakah Lokasi berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian?

*)Penulis Korespondensi

4. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian ?
5. Apakah keputusan pembelian berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen?

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Bauran Pemasaran

Menurut Dharmesta dan Irawan (2011:78) Bauran pemasaran adalah kombinasi dari empat variable atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni: produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi (lokasi).

2.2 Klasifikasi Bauran Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Benyamin Molan (2007) bauran pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yang dikenal dengan istilah 4P, yaitu:

a. Produk (*Product*)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kedalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan suatu keinginan atau suatu kebutuhan.

b. Harga (*Price*)

Harga adalah jumlah yang harus dibayarkan oleh pelanggan untuk suatu produk yang diinginkan dan merupakan alat pengukur dasar system ekonomi sehingga harga mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi.

c. Tempat (*Place*)

Tempat dalam pelayanan merupakan gabungan antar lokasi dan keputusan atas saluran distribiisi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Lokasi berarti behubungan dengan dimana perusahaan harus berlokasi dan melakukan operasi.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah salah satu unsur dari bauran pemasran (*marketing mix*) yang dilakukan oleh perusahaan untuk merangsang konsumen agar tertarik pada produk atau jasa yang ditawarkan dan kemudian berusaha untuk membelinya. Dalam pelaksanaannya, promosi berperan sebagai sarana untuk memperkenalkan produk, meyakinkan, membujuk, dan mengingatkan konsumen akan manfaat dan kelebihan produk yang ditawarkan agar konsumen bersedia membeli produk tersebut.

2.3 Keputusan

Menurut Nugroho J. Setiadi (2011:332) yang menjelaskan bahwa “Proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternative, dan memilih salah satu diantaranya.”Proses yang diawali dengan tahap menaruh perhatian (*attention*) terhadap barang atau jasa yang kemudian jika berkesan dia akan melangkah ke tahap ketertarikan (*interest*) mengetahui lebih jauh tentang keistimewaan produk atau jasa tersebut yang jika intensitas ketertarikannya kuat kemudian berlanjut ketahap berhasrat atau berminat (*desire*) karena barang atau jasa ditawarkan sesuai dengan kebutuhan- kebutuhannya. Jika hasrat dan minatnya begitu kuat baik karena dorongan dari dalam atau rangsangan persuasif dari luar maka konsumen atau pembeli tersebut akan mengambil keputusan membeli (*action to buy*) barang atau jasa yang ditawarkan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa keputusan pembelian adalah suatu tindakan yang dilakukan individu maupun kelompok dalam memilih suatu barang atau jasa yang dibutuhkan atau diinginkan. Untuk menentukan barang atau jasa yang akan dibeli akan ada pertimbangan matang yang dilakukan calon pembeli untuk memutuskan pembelian dengan melihat harga, kualitas, dan lain sebagainya.

2.4 Tahap – Tahap Keputusan Pembelian

Philip Kotler (2011:161) mengemukakan keputusan pembelian adalah perilaku yang timbul karena adanya rangsangan atau hubungan dari pihak lain. Ada lima tahap yang dilalui konsumen dalam proses pembelian, yaitu pengenalan masalah, pencarian masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian, diantaranya:

1. Pengenalan Masalah

Proses pembelian diawali dengan adanya masalah atau kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Konsumen mempersepsikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan situasi saat ini guna membangkitkan dan mengaktifkan proses keputusan.

2. Pencarian Informasi

Setelah konsumen merasakan adanya kebutuhan akan suatu barang atau jasa, selanjutnya konsumen mencari informasi baik yang disimpan dalam ingatan (internal) maupun informasi yang didapat dari lingkungan (eksternal).

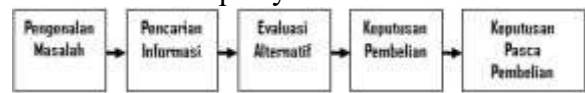
Sumber-sumber informasi konsumen terdiri dari:

- a. Sumber pribadi: keluarga, tetangga, kenalan
 - b. Sumber niaga/komersial: iklan, tenaga penjual, kemasan, dan pemajangan
 - c. Sumber umum: media massa dan organisasi konsumen
 - d. Sumber pengalaman: pemeriksaan, penggunaan produk
3. Evaluasi alternatif (*evaluation of alternative*) Setelah informasi diperoleh, konsumen mengevaluasi berbagai alternatif pilihan dalam memenuhi kebutuhan tersebut.
4. Keputusan Pembelian (*purchase decision*) Konsumen yang telah melakukan pilihan terhadap berbagai alternative biasanya membeli produk yang paling disukai, yang membentuk suatu keputusan untuk membeli. Ada 3 (tiga) faktor yang menyebabkan timbulnya keputusan untuk membeli

yaitu:

- a. Sikap orang lain: keluarga, tetangga, teman, orang kepercayaan. Dll.
 - b. Situasi tak terduga: harga, pendapatan keluarga, manfaat yang diharapkan.
 - c. Faktor yang dapat diduga: faktor situasional yang dapat diantisipasi oleh konsumen.
5. Perilaku pasca pembelian (*past purchase behavior*)

Kepuasan atau ketidakpuasan konsumen terhadap suatu produk atau jasa akan berhubungan terhadap perilaku pembelian berikutnya. Jika konsumen puas, kemungkinan besar konsumen tersebut akan melakukan pembelian ulang begitu juga sebaliknya. Ketidakpuasan konsumen terjadi jika konsumen mengalami penghargaan yang tidak terpenuhi. Sehingga sangat penting bagi perusahaan untuk dapat memberikan pelayanan terbaik.



Gambar 1

Proses eputusan Pembelian Sumber: Kotler (2011:161)

Setelah konsumen melakukan pembelian, maka tahap terakhir berkaitan dengan perilaku pasca pembelian, yaitu merasakan manfaat dan kegunaan produk yang dibeli, sehingga konsumen dapat merasakan kepuasan. Kotler (2004) dalam Putra dan Sunarti (2010) menyatakan apabila produk yang dibeli sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka ia akan merasakan kepuasan dari kinerja produk tersebut dan mampu mempengaruhinya untuk memutuskan pembelian ulang dan meningkatkan pembeliannya.

2.5 Kepuasan

Menurut Kotler & Keller (2009:138), kepuasan konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang timbul karena membandingkan kinerja yang dipersepsikan produk (hasil)

terhadap ekspektasi mereka. Jika kinerja sesuai ekspektasi, pelanggan tidak puas. Jika kinerja melebihi ekspektasi, pelanggan akan sangat puas atau senang.

2.6 Ciri-Ciri Kepuasan Konsumen

Ciri – ciri konsumen yang puas menurut Kotler (2009) adalah sebagai berikut:

1. Loyal terhadap produk

Konsumen yang puas cenderung loyal dimana mereka akan membeli ulang dari produsen yang sama.

2. Komunikasi dari mulut ke mulut yang bersifat positif

Komunikasi dari mulut ke mulut (*word of mouth communication*) yang bersifat positif yaitu rekomendasi kepada calon konsumen lain dan mengatakan hal – hal yang baik mengenai produk dan perusahaan.

3. Perusahaan menjadi pertimbangan utama ketika membeli merek lain.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif dimana Sugiyono (2012:12) mendefinisikan metode penelitian kuantitatif sebagai metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu. Ketika konsumen ingin membeli produk yang lain, maka perusahaan yang telah memberikan kepuasan kepadanya akan menjadi pertimbangan utama.

Berdasarkan tujuannya, penelitian ini termasuk jenis penelitian eksplanasi (*explanatory research*) yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan suatu generalisasi atau menjelaskan hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya (Sudaryono, 2017:83). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara bauran pemasaran (harga, produk, lokasi, promosi) terhadap keputusan pembelian serta dampaknya terhadap kepuasan konsumen Kampoeng Roti di Surabaya.

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Surabaya yang merupakan konsumen Kampoeng Roti dan teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *)Penulis Korespondensi

snowball sampling dengan jumlag sampel sebanyak 115 responden.

Teknik pengambilan data menggunakan kuesioner dengan teknik Maximum Likelihood dan metode analisa data menggunakan *Structural Equation Modelling* (SEM) dengan program AMOS versi 20.0.

4. PEMBAHASAN

4.1 Analisis Deskripsi Statistik Variabel

Harga (X1)

Tabel 1 Deskripsi Variabel Harga (X1)

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X1.1	115	3	5	4.04	.718
X1.2	115	3	5	4.37	.668
X1.3	115	2	5	4.01	.822
Valid N (LISTWISE)	115				

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 1 diatas, tanggapan responden mengenai variabel Harga yang diukur dengan 2 indikator pertanyaan menunjukkan bahwa pernyataan “Harga produk sesuai dengan kualitas produk “(X1.1) memiliki jumlah nilai rata- rata sebesar 4.04, pernyataan “Harga produk terjangkau bagi saya” (X1.2) mamiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 4.37.

Indikator Harga yang dinotasikan dengan X1 menyatakan bahwa indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi yaitu 4.37 (X1.2) sehingga dapat diartikan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa harga produk Kampoeng Roti terjangkau.

4.2 Analisis Deskripsi Statistik Variabel Produk (X2)

Tabel 2 Deskripsi Variabel Produk (X2)

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X2.1	115	1	5	3.97	.800
X2.2	115	1	5	3.48	.862
X2.3	115	1	5	3.51	.799
X2.4	115	2	5	3.48	.787
X2.5	115	1	5	3.42	.868
X2.6	115	2	5	4.32	.732
Valid N (Listwise)	115				

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 2 diatas, tanggapan responden mengenai variabel Produk yang diukur dengan 3 indikator pertanyaan menunjukkan bahwa pernyataan “Kampoeng Roti menawarkan

Indikator Produk yang dinotasikan dengan X2 menyatakan bahwa indikator yang memiliki jumlah nilai rata-rata tertinggi yaitu 3.97 (X2.1) sehingga, dapat diartikan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa produk yang dicari selalu tersedia.

4.3 Analisis Deskripsi Statistik Variabel Lokasi (X3)

Tabel 3 Deskripsi Variabel Lokasi (X3)

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X3.1	115	2	5	4.12	.751
X3.2	115	2	5	4.10	.805
Valid N (listwise)	115				

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 3 diatas, tanggapan responden mengenai variabel Lokasi yang diukur dengan 2 indikator pertanyaan menunjukkan bahwa pernyataan “Lokasi toko strategis dan mudah dijangkau” (X3.1) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 4.12, pernyataan “Lokasi toko dekat dengan aktivitas perdagangan” (X3.2) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 4.10.

Indikator Lokasi yang dinotasikan dengan X3 menyatakan bahwa indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi adalah 4.12 (X3.1) sehingga, dapat diartikan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa lokasi toko Kampoeng Roti strategis dan mudah dijangkau.

4.4 Analisis Deskripsi Statistik Variabel Promosi (X4)

Tabel 4 Deskripsi Variabel Promosi (X4)

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X4.1	115	1	5	3.23	.911
X4.2	115	1	5	3.57	.839
X4.3	115	2	5	3.89	.758
X4.4	115	1	5	3.88	.860
Valid N (listwise)	115				

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 4 diatas, tanggapan responden mengenai variabel Promosi yang diukur dengan 2 indikator pertanyaan menunjukkan bahwa pernyataan “Kampoeng Roti selalu memberikan promo yang menarik” (X4.1) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.23, pernyataan “Menariknya desain interior toko yang dipasang di media social” (X4.2) memiliki nilai rata-rata sebesar 3.57 dan pernyataan “Kampoeng Roti mempunyai interior toko dengan desain tradisional” (X4.3) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.89.

Indikator yang dinotasikan dengan X4 menyatakan bahwa indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi adalah 3.89 (X4.3) sehingga, dapat diartikan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa Kampoeng Roti memiliki desain interior tradisional.

4.5 Analisis Deskripsi Statistik Variabel Keputusan (Y1)

Tabel 5 Deskripsi Variabel Keputusan (Y1)

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Y1.1	115	1	5	3.74	.937
Y1.2	115	1	5	3.66	1.034
Y1.3	115	2	5	3.76	.768
Y1.4	115	1	5	3.88	.807
Y1.5	115	1	5	3.80	.840
Valid N (listwise)	115				

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 5 diatas, tanggapan responden mengenai variabel Keputusan yang diukur dengan 3 indikator pertanyaan menunjukkan bahwa pernyataan “Saya membeli produk Kampoeng roti karena kebutuhan” (Y1.1) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.74, pernyataan “Saya akan membeli produk Kampoeng Roti dimasa mendatang (Y1.4) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.88 dan pernyataan “Saya akan merekomendasikan produk Kampoeng Roti ke teman, keluarga dan orang lain” (Y1.5) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.80.

Indikator yang dinotasikan dengan Y1 menyatakan bahwa indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi adalah 3.88 (Y1.4) sehingga dapat diartikan bahwa responden

setuju dengan pernyataan bahwa responden akan merekomendasikan produk Kampoeng roti ke teman, keluarga dan orang lain.

4.6 Analisis Deskripsi Statistik Variabel Kepuasan (Y2)

Tabel 6 Deskripsi Variabel Kepuasan (Y2)

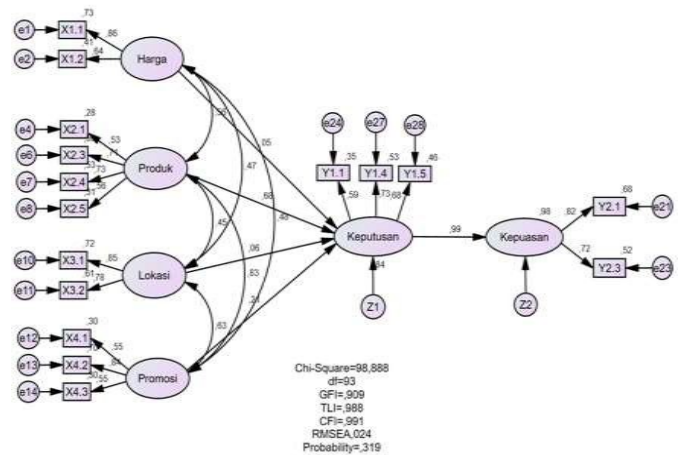
Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Y2.1	115	2	5	3.87	.767
Y2.2	115	3	5	4.03	.700
Y3.3	115	1	5	3.84	.801
Valid N (listwise)	115				

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 6 diatas, tanggapan responden mengenai variabel Kepuasan yang diukur dengan 2 indikator pertanyaan menunjukkan bahwa pernyataan “Saya puas karena saya merasa nyaman saat berbelanja di Kampoeng Roti” (Y2.1) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.87, sedangkan pernyataan “Saya merasa puas karena produk yang saya terima sesuai dengan yang saya lihat di ikla-iklan” (Y2.3) memiliki jumlah nilai rata-rata sebesar 3.84.

Indikator yang dinotasikan dengan Y2 menyatakan bahwa indikator yang memiliki nilai rata-rata tertinggi adalah 3.87 (Y2.1) sehingga, dapat diartikan bahwa responden setuju dengan pernyataan bahwa responden puas karena merasa nyaman saat berbelanja di Kampoeng Roti.

4.7 Pengukuran Model Struktural



Gambar 1 Standardized Structural Equation Modelling

Gambar diatas merupakan hasil model SEM yang menunjukkan pengaruh Buran Pemasaran (harga, produk, lokasi, promosi) terhadap Keputusan serta pengaruh Keputusan terhadap Kepuasan. Berdasarkan tabel diatas, maka dapat dijelaskan bahwa nilai *Chi-Square* adalah sebesar 98.888 dengan nilai probabilitas sebesar 0.319 ($P \geq 0.05$). Nilai probabilitas tersebut memenuhi standar yang disarankan sehingga menunjukkan model penelitian ini sesuai dengan data atau fit terhadap data yang diteliti. Nilai *Cmin/df* sebesar 0.93 kurang dari 2, nilai *GFI* sebesar 0.909 diatas 0.90, nilai *RMSEA* sebesar 0,024 kurang dari 0.08, selanjutnya nilai *TLI* sebesar 0.988 serta *CFI* sebesar 0.991 lebih besar dari 0.95.

4.8 Uji Kausalitas

Tabel 7 Hasil Uji Kausalitas Variabel

HUBUNGAN KAUSALITAS	Estimate	S.E.	C.R.	P
KEPUTUSAN PEMBELIAN <--- HARGA	.060	.351	.397	0.691
KEPUTUSAN PEMBELIAN <--- PRODUK	.780	.339	2.298	0.022
KEPUTUSAN PEMBELIAN <--- LOKASI	.056	.119	.469	0.639
KEPUTUSAN PEMBELIAN <--- PROMOSI	.279	.377	.739	0.460
KEPUASAN KONSUMEN <--- KEPUTUSAN PEMBELIAN	1.084	.174	6.248	0.000

Sumber: Lampiran 6

Secara garis besar penelitian ini menunjukkan keseluruhan hipotesis yang diajukan dapat diterima. Dalam hal ini terdapat pengaruh yang signifikan produk, terhadap keputusan dengan nilai probability 0.02; terdapat pengaruh yang signifikan keputusan terhadap kepuasan dengan nilai probability 0.000. Sedangkan, hipotesis yang menyatakan bahwa harga, berpengaruh terhadap keputusan, serta lokasi dan promosi berpengaruh terhadap keputusan tidak terbukti kebenarannya karena nilai probabilitasnya > 0.05 .

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Kampoeng Roti Surabaya. Hal ini berarti Harga tidak menjadi pengaruh bagi konsumen untuk memutuskan membeli produk di Kampoeng Roti Surabaya, karena setelah melakukan pembelian lebih dari tiga kali dan konsumen puas dengan produk tersebut sehingga memutuskan untuk melakukan pembelian ulang terhadap produk Kampoeng Roti.
2. Produk berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di Kampoeng Roti Surabaya. Hal ini berarti semakin kualitas produk di Kampoeng Roti Surabaya ditingkatkan maka semakin besar pula keputusan pembelian konsumen terhadap produk

tersebut.

3. Lokasi tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Produk di Kampoeng Roti Surabaya. Hal ini berarti Lokasi tidak menjadi pengaruh bagi konsumen untuk memutuskan membeli produk di Kampoeng Roti Surabaya, karena konsumen tidak melihat lokasi toko namun setelah melakukan pembelian lebih dari tiga kali dan konsumen merasa puas sehingga memutuskan melakukan pembelian ulang terhadap produk Kampoeng Roti.
4. Promosi tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di Kampoeng Roti Surabaya. Hal ini berarti Promosi yang dilakukan oleh Kampoeng Roti tidak mempengaruhi konsumen untuk memutuskan membeli produk di Kampoeng Roti Surabaya, karena konsumen tidak melihat apakah promosinya bagus dan menarik melainkan konsumen sudah merasa puas setelah melakukan pembelian lebih dari tiga kali sehingga memutuskan untuk melakukan pembelian ulang terhadap produk Kampoeng Roti.
5. Keputusan Pembelian sangat berpengaruh terhadap Kepuasan Konsumen di Kampoeng Roti Surabaya. Hal ini berarti konsumen merasa puas terhadap produk Kampoeng Roti setelah melakukan pembelian produk di Kampoeng Roti Surabaya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembelajaran sebelumnya, serta keterbatasan dalam penelitian ini, maka dapat disarankan sebagai berikut:

1. Memanfaatkan hasil penelitian dengan baik dan bertanggung jawab, sehingga bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan bagi penduduk Surabaya sesuai dengan pembahasan dalam penelitian ini, khususnya dalam ilmu pemasaran.
2. Bagi Kampoeng Roti Surabaya agar tetap mempertahankan kualitas produk

*)Penulis Korespondensi

yang ada dan kedepannya disarankan untuk melakukan inovasi-inovasi baru yang dapat menimbulkan keputusan pembelian yang tinggi serta meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk di Kampoeng Roti.

3. Untuk peneliti selanjutnya agar mengembangkan konsep ini untuk populasi yang lebih luas dan memperbanyak jumlah sampel.

Daftar Pustaka

- Dewi, Inneke Kumala (2019) Pengaruh Persepsi Konsumen terhadap Kepuasan Konsumen melalui Keputusan Pembelian pada Buah – buahan di Surabaya. *Skripsi thesis*, Universitas Widya Kartika.
- Fejza, Ejup, Nail Reshidi, Ramiz Livoreka. (2013). *Marketing mix strategies of bread producers in Kosovo*.
- Hair et al., (1998). *Multivariate Data Analysis. Fifth Edition, Prentice Hall, Upper Saddle River : New Jersey*
- Hasan. (2013). Pengertian Perilaku Konsumen, hal.161.
- Hermawan, Haris. (2015). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan, Kepuasan Dan Loyalitas Konsumen Dalam Pembelian Roti Ceria Di Jember, *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* Vol. 1 No. 2.
- Hu, L.T. and Bentler, P.M. (1999), "Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives," *Structural Equation Modeling*, 6 (1), 1-55
- Kotler dan Amstrong (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Keller. (2009). *Pengertian Perilaku Konsumen*, hal. 166.
- Kotler dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. (2015). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen*, hal 183- 200.
- Lasakar, Yesisca Christin (2019) Pengaruh Social eWOM terhadap Sikap Merek dan dampaknya pada Minat Pembelian Smartphone Oppo di Surabaya. *Skripsi thesis*, Universitas Widya Kartika.
- Maharani, Fiana Puja (2019) Pengaruh Citra Merek Terhadap Loyalitas Melalui Kepuasan Konsumen Pada Laurent Body Wash di Surabaya. *Skripsi thesis*, Universitas Widya Kartika.
- Ria, Risa dan Yuliawati. (2018). Hubungan Harga, Lokasi, Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Lingkungan Terhadap Keputusan Pembelian Susu Segar Di Kecamatan Sidorejo, Salatiga, Jawa Tengah, *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, Vol. 14, No. 3.
- Salim, Wira dan Dr. Hartono Subagio, S.E., M.M. (2013). Analisa Pengaruh Retail Mix Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Kampoeng Roti Nginden Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 1, No. 2.
- Schiffman dan Kanuk. 2010. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Indek.
- Sudaryono. (2017). *Metodologi Penelitian*. Depok: Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung.
- Santoso, Singgih. (2015). *AMOS 22 untuk Structural Equation Modelling*. <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/4721/Bab%201.pdf> ?

ANALISIS VERTIKAL DAN HORIZONTAL SEBAGAI SALAH SATU DASAR PENGUKURAN KINERJA KEUANGAN PADA PT. X DI SURABAYA

Thomas Khrisna Sidharta^{1*}

¹Politeknik NSC Surabaya

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kinerja keuangan perusahaan dengan melakukan analisis vertikal dan horisontal pada laporan laba rugi perusahaan pada periode 2018 dan 2017. Perusahaan yang dijadikan obyek penelitian adalah PT. X yang bergerak dalam pekerjaan sipil, perbaikan, dan perawatan aspek-aspek bangunan restaurant. Teknik analisis laporan keuangan adalah menggunakan laporan kinerja yaitu laporan laba rugi perusahaan dengan menggunakan analisis vertikal dan horisontal. Analisis vertikal berkenaan dengan angka pada masing-masing baris yang dibandingkan dengan angka total sedangkan analisis horisontal adalah membandingkan angka pada masing-masing baris dengan angka pada periode sebelum atau sesudahnya. Metode pengambilan data dilakukan dengan menggunakan data mentah bukti-bukti transaksi biaya dan pendapatan perusahaan yang umumnya dalam bentuk hard-copy, dimana seluruh bukti-bukti dikumpulkan, diklasifikasi, dan dihitung. Hasil analisis kinerja keuangan melalui analisis vertikal dan horisontal pada laporan laba berguna bagi para pengambil keputusan untuk melakukan evaluasi kinerja pada masa lalu, koreksi dan penetapan target pada tahun berikutnya, dan juga pelaporan perpajakan.

Kata kunci: analisis vertikal, analisis horisontal, analisis laporan keuangan, kinerja keuangan perusahaan

Abstract

The purpose of this study is to analyze the company's financial performance by conducting vertical and horizontal analysis of the company's income statement for the period 2018 and 2017. The company that is the object of research is PT. X, which is engaged in civil works, repair, and maintenance of aspects of restaurant buildings. The technique of analyzing financial statements is to use a performance report, namely the company's income statement using vertical and horizontal analysis. Vertical analysis is concerned with the numbers in each row which are compared to the total number, while horizontal analysis is comparing the numbers in each row with the numbers in the previous or next period. The method of data collection is carried out by using raw data of evidence of company costs and revenues, which are generally in hard-copy form, where all evidence is collected, classified, and calculated. The results of financial performance analysis through vertical and horizontal analysis on the earnings report are useful for decision makers to evaluate past performance, correct and set targets in the following year, as well as tax reporting.

Keywords: *vertical analysis, horizontal analysis, financial statement analysis, company financial performance*

1. PENDAHULUAN

Analisis laporan keuangan adalah suatu analisa laporan keuangan yang bertujuan untuk mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan atau badan usaha layaknya evaluasi dan *check-up* kesehatan

badan, dan juga untuk mengukur dan membandingkan hasil-hasil yang telah dicapai perusahaan atau badan usaha pada masa lalu dan dapat pula perbandingan kinerja dilakukan dengan perusahaan

^{*}Penulis Korespondensi

sejenis pada wilayah operasional yang sama.

Disamping itu, analisis terhadap laporan keuangan suatu perusahaan pada dasarnya karena manajemen dan pemilik ingin mengetahui kinerja, dan kondisi kesehatan suatu perusahaan yang selama ini dijalankan. Analisis semacam ini mengharuskan seorang analis untuk dapat memahami konsep-konsep dan prinsip-prinsip yang mendasari pembuatan analisis laporan keuangan yang sangat membantu mengukur kinerja dan tentu saja membandingkan angka-angkanya dengan periode sebelum atau sesudahnya.

Fahmi (2012:2) menyatakan bahwa kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar.

Prastowo yang dikutip oleh Prayitno (2010:9) menyebutkan unsur dari kinerja keuangan perusahaan sebagai berikut: Unsur yang berkaitan secara langsung dengan pengukuran kinerja perusahaan disajikan pada laporan keuangan yang disebut laporan laba rugi, penghasilan bersih seringkali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar bagi ukuran lainnya. Unsur yang langsung berkaitan dengan pengukuran penghasilan bersih ini adalah penghasilan (*income*) dan beban (*expense*).

Dalam pengertian sederhana menurut Kasmir (2008:7) laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Susilo (2009:10) menyatakan bahwa laporan keuangan adalah hasil akhir dari proses akuntansi yang memuat informasi-informasi dan memberikan keterangan-keterangan mengenai data ekonomi perusahaan yang terdiri dari daftar-daftar yang menunjukkan posisi keuangan dan hasil kegiatan perusahaan untuk satu periode yang meliputi neraca, laporan laba rugi dan laporan perubahan keuangan.

Menurut Kasmir (2011:68), tujuan dari analisis laporan keuangan adalah untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu, baik aset, kewajiban, ekuitas, maupun hasil usaha yang telah dicapai untuk beberapa periode, untuk mengetahui kelemahan-kelemahan apa saja yang menjadi kekurangan perusahaan, untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki, untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan ke depan berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini, untuk melakukan penilaian kinerja manajemen ke depan hal-hal apa saja yang perlu diperbaiki, dapat juga digunakan sebagai pembanding dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai. Sedangkan pihak-pihak yang berkepentingan dengan analisis laporan keuangan perusahaan adalah pemilik perusahaan (investor dan pemegang saham), manajer keuangan perusahaan, kreditor, dan pemerintah.

Analisis Laporan Keuangan mencakup tiga hal yaitu, analisis vertikal, horisontal dan analisis rasio, di dalam analisis rasio ada aspek likuiditas, profitabilitas, dan solvabilitas perusahaan yang akan diukur. Harahap (2011:190) mengungkapkan analisis laporan keuangan berarti menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non-kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat. Tujuan analisis laporan keuangan mempunyai maksud untuk menegaskan apa yang diinginkan atau diperoleh dari analisis yang dilakukan. Dengan adanya tujuan, analisis selanjutnya akan dapat terarah, memiliki batasan dan hasil jelas yang ingin dicapai.

Menurut Munawir (2010:36), ada dua metode analisis yang digunakan oleh setiap perusahaan dalam menganalisis

laporan keuangan, yaitu analisis vertikal dan analisis horisontal. Analisis Vertikal membandingkan masing-masing pos dalam periode berjalan dengan jumlah total pada laporan yang sama dapat bermanfaat untuk menyoroti hubungan yang signifikan dalam laporan keuangan. Analisis vertikal (*vertical analysis*) adalah istilah yang digunakan untuk menjelaskan perbandingan semacam itu. Dalam analisis vertikal terhadap neraca, masing-masing pos aktiva dinyatakan sebagai persen dari total aktiva. Masing-masing pos kewajiban dan ekuitas pemilik dinyatakan sebagai persen dari total kewajiban dan ekuitas pemilik. Dalam analisis vertikal terhadap laporan laba-rugi, masing-masing pos dinyatakan sebagai persen dari total pendapatan atau penghasilan. Analisis vertikal juga bisa diterapkan untuk beberapa periode guna menyoroti perubahan hubungan sepanjang waktu.

Sedangkan Analisis Horizontal adalah analisis dengan mengadakan perbandingan laporan keuangan untuk beberapa periode atau beberapa saat sehingga akan diketahui perkembangannya. Dalam melakukan analisis horisontal, suatu akun laporan keuangan tahun berjalan dibandingkan dengan akun yang sama pada periode sebelumnya. Kenaikan atau penurunan jumlah pos tersebut dihitung sebagai persentase kenaikan atau penurunan. Dalam membandingkan laporan dari dua periode yang berbeda, laporan keuangan yang lebih awal selalu biasanya dijadikan dasar perhitungan untuk analisis horisontal.

Sama halnya dengan manajemen PT. X sebagai salah satu vendor dari perusahaan waralaba makanan cepat saji nasional yang bergerak pada pekerjaan sipil dan perawatan bangunan restaurant dimana perusahaan memerlukan informasi pengukuran kinerja keuangan perusahaan yang secara umum didapat melalui analisis laporan keuangan dengan tujuan untuk memastikan bahwa aktifitas yang telah dilakukan perusahaan selama ini telah

sesuai dengan kepentingan para pemegang saham.

Sehingga, analisis terhadap laporan keuangan suatu perusahaan pada teknisnya adalah karena ingin mengetahui tingkat profitabilitas (keuntungan), tingkat risiko, dan tingkat kesehatan suatu perusahaan berdasarkan keuangan. Analisis keuangan yang mencakup analisis rasio keuangan, analisis kelemahan dan kekuatan di bidang finansial, termasuk analisis vertikal dan horisontal atas laporan keuangan akan sangat membantu dalam menilai prestasi manajemen masa lalu, evaluasi, dan pengambilan tindakan koreksi sekaligus memprediksi prospeknya di masa datang.

Demikian pula, laporan keuangan, khususnya laporan laba rugi yang disusun secara baik dan akurat dapat memberikan gambaran keadaan yang nyata mengenai hasil atau prestasi yang telah dicapai oleh suatu perusahaan selama kurun waktu tertentu, keadaan inilah yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan. Apalagi informasi mengenai kinerja keuangan suatu perusahaan sangat bermanfaat untuk berbagai pihak, tidak hanya untuk investor dan manajemen, namun juga untuk, kreditur, pemerintah, bankers, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam makalah ini adalah bagaimana kinerja keuangan perusahaan pada tahun ini, bagaimana kinerja keuangan perusahaan pada tahun sebelumnya, membandingkan kinerja keuangan perusahaan pada tahun ini dengan tahun sebelumnya.

Sehingga tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan pada tahun ini melalui laporan keuangan khususnya laporan laba rugi tahun ini, kinerja keuangan perusahaan pada tahun lalu, melalui laporan keuangan yaitu laporan laba rugi tahun lalu, dan pada akhirnya perbandingan laporan laba rugi perusahaan pada tahun ini dengan laporan laba rugi tahun sebelumnya dengan melalui analisis vertikal dan horisontal pada

beberapa pos-pos penting pada laporan laba rugi tersebut.

2. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN METODE PENELITIAN

PT. X yang dijadikan sebagai obyek penelitian didirikan pada tahun 2014 di Surabaya sebagai suatu perusahaan yang saham-sahamnya dimiliki oleh keluarga. PT. X merupakan subkontraktor/ vendor dari perusahaan jaringan makanan cepat saji yang beroperasi di Indonesia. Pekerjaan yang dilakukan berhubungan dengan bahan baku material bangunan dan menggunakan tenaga kerja trampil dalam perawatan bangunan, dengan kata lain PT.X bergerak dalam pekerjaan sipil.

Meskipun diklasifikasikan sebagai perusahaan jasa perawatan bangunan namun secara akuntansi, berdasar jenis persediaan dan biayanya PT.X dapat dikelompokkan sebagai perusahaan manufaktur karena menggunakan bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya-biaya overhead dalam menjalankan aktivitasnya.

PT.X menggunakan akuntansi biaya berdasarkan pesanan (job order cost) karena menjalankan aktivitasnya berdasarkan permintaan spesifik dari pemberi kerja, sehingga antara satu pekerjaan di suatu tempat dengan pekerjaan yang lainnya di tempat lain adalah unik dan tidak sama. Beberapa contoh pekerjaan yang dilakukan adalah: pekerjaan penggantian keramik lantai, waterproofing, pekerjaan plafon, pekerjaan atap, pekerjaan saluran air bersih dan air kotor, pekerjaan kelistrikan, pekerjaan outdoor (pengaspalan dan pengecatan marka jalan), dan pekerjaan interior dan mural.

Meski sebenarnya perusahaan bergerak dalam sistem pencatatan biaya job order namun data yg didapatkan tidak dilakukan per proyek tapi dilakukan global dalam satu tahun, sehingga biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan BOP dilakukan tidak untuk tiap proyek tetapi dalam setahun.

Disamping itu, tidak adanya persediaan awal untuk persediaan bahan baku langsung, barang setengah jadi, dan barang jadi. Hal ini dikarenakan persediaan bahan baku langsung yang dibeli pada tahun tersebut akan habis atau digunakan pada tahun tersebut, sehingga pada tahun berikutnya bahan baku langsung akan bernilai nol, demikian juga untuk barang dalam proses dan barang jadi akan langsung terpakai pada tahun yang bersangkutan dan akan bernilai nol pada tahun berikutnya.

Laporan yang dianalisis adalah laporan laba rugi perusahaan pada dua tahun terakhir yaitu laporan laba rugi 2018 dan 2017. Laporan laba rugi juga disebut sebagai laporan kinerja keuangan perusahaan.

Sampel yang digunakan adalah laporan laba rugi perusahaan dalam dua tahun terakhir yaitu tahun 2018 dan 2017. Jenis akuntansi yang digunakan adalah akuntansi perusahaan manufaktur dengan job order cost. Namun karena keterbatasan administrasi dan analisis perusahaan maka penulis tidak mendapatkan data bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead per proyek, jenis data biaya yang didapatkan hanya pada dokumen transaksi yang tercetak, bukan pada transaksi yang sifatnya *paperless*.

Setelah melakukan perhitungan dan klasifikasi terhadap bukti-bukti transaksi bisnis perusahaan (nota, bon, faktur, dan bukti-bukti fisik yang lain), meringkas, mengklasifikasikan, dan input pada computer excel maka dihasilkan laporan kinerja perusahaan selama tahun 2017 dan 2018 yaitu laporan laba rugi.

Dari laporan laba rugi 2017 dan 2018 yang dihasilkan maka dilakukan analisis perbandingan. Yang pertama adalah membandingkan akun-akun dalam laporan laba rugi dengan akun tertentu yang menjadi patokan – yang disebut dengan analisis vertical. Yang kedua adalah membandingkan akun yang sama namun dalam dua periode yang berbeda yaitu tahun 2017 dan 2018 yang disebut analisis horizontal.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil analisis horizontal dengan membandingkan kinerja laba rugi tahun 2017 dengan laba rugi 2018 diketahui bahwa terdapat beberapa komponen biaya yang naik dan beberapa komponen biaya yang turun dibandingkan tahun 2017. Komponen biaya yang naik adalah biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (BOP). Hal ini sejalan dengan naiknya omset kotor sebesar 10 persen. Biaya pemasaran juga meningkat cukup banyak, hal ini sejalan dengan kenaikan omset kotor, atau dengan kata lain peningkatan biaya pemasaran membawa hasil positif dengan kenaikan omset kotor. Jika biaya-biaya produksi terjadi peningkatan yang cukup banyak, sebaliknya biaya-biaya pemasaran dan kantor/ administrasi mengalami penurunan.

Sementara analisis vertical untuk laporan laba rugi 2017 menunjukkan bahwa jika dibandingkan dengan omset kotor maka biaya total terbesar adalah biaya produksi (bahan baku langsung 33%, tenaga kerja 24%, dan sisanya BOP sebesar sekitar 3%) yang totalnya sebesar 61%. Sementara sisanya yaitu 16% digunakan untuk biaya pemasaran dan administrasi, dan pada akhirnya laba bersih sekitar 15%. Dari 100% omset kotor akan dikenakan PPN keluaran sebesar 10% sedangkan PPN masukan sebesar 2,2% untuk laporan laba rugi 2017.

Sementara analisis vertical untuk laporan laba rugi 2018 menunjukkan bahwa jika dibandingkan dengan omset kotor maka biaya total terbesar adalah biaya produksi (bahan baku langsung 51%, tenaga kerja 11%, dan sisanya BOP sebesar sekitar 8%) yang totalnya sebesar 71%. Sementara sisanya yaitu 5% digunakan untuk biaya pemasaran dan administrasi, dan pada akhirnya laba bersih sekitar 17%. Dari 100% omset kotor akan dikenakan PPN keluaran sebesar 10% sedangkan PPN masukan sebesar 2,2% untuk laporan laba rugi 2018.

Kenaikan nilai pembelian bahan baku langsung sebesar 69% pada 2018 antara lain disebabkan karena adanya inefisiensi penggunaan bahan baku langsung (besarnya scrap atau buangan, kerusakan akibat ketidaktepatan penggunaan dan lain-lain).

Sedangkan penurunan biaya tenaga kerja langsung sebesar 48% dibanding tahun sebelumnya dikarenakan penggunaan tenaga kerja relatif murah yg digunakan namun kurang begitu trampil dalam efisiensi penggunaan bahan.

Penggunaan BOP harusnya bisa lebih efisien, peningkatan yang mencapai 170% bisa ditekan khususnya untuk biaya konsumsi dalam proses berjalannya proyek-proyek. Sehingga total biaya produksi yang meningkat sebesar 28% dianggap kurang efisien, penggunaan biaya tenaga kerja langsung relatif murah tidak sebanding dengan inefisien dalam penggunaan bahan, ditambah lagi dengan adanya pemborosan dalam BOP.

Omset kotor yg meningkat sebesar 10% menunjukkan indikasi baik yang artinya meningkatnya kepercayaan dari client untuk memberi proyek lebih banyak. Namun peningkatan nilai proyek tidak sejalan dengan inefisiensi biaya produksi sehingga laba kotor cenderung turun sebesar 27% dibanding tahun 2017.

Biaya pemasaran dan admin berhasil dihemat sebesar 13% dibanding tahun sebelumnya namun laba operasional tetap menunjukkan indikasi penurunan yang cukup besar dikarenakan besarnya inefisiensi pada penggunaan bahan baku langsung dan BOP.

Tabel 1: Laporan Laba Rugi komparatif tahun 2017 dan 2018 pada PT. X di Surabaya

Laporan Laba Rugi	2017	%	2018	%	naik/turun	Rp	%
Material	199.254.493	32,7%	336.323.981	50,3%	naik	137.069.488	69%
Bi.angkut pembelian BBL	308.028	0,1%	1.878.188	0,3%	naik	1.570.160	510%
1 Total Material	199.562.521	32,7%	338.202.169	50,6%	naik	138.639.648	69%
2 Bi. Tenaga Kerja Langsung	146.974.025	24,1%	76.082.625	11,4%	turun	(70.891.400)	-48%
Bi. BBM	5.762.328	0,9%	14.152.400	2,1%	naik	8.390.072	146%
Kendaraan - perawatan	1.805.788	0,3%	7.694.475	1,2%	naik	5.888.688	326%
Bi. Parkir dan tol	1.462.973	0,2%	4.974.625	0,7%	naik	3.511.653	240%
Bi.akomodasi	300.438	0,0%	-	0,0%	turun	(300.438)	-100%
Bi.konsumsi	11.117.735	1,8%	28.425.688	4,2%	naik	17.307.952	156%
3 Total BOP	20.449.261	3,4%	55.247.188	8,3%	naik	34.797.927	170%
4 Total Bi.produksi	366.985.806	60,2%	469.531.981	70,2%	naik	102.546.175	28%
Omset kotor	609.526.587	100,0%	668.875.356	100,0%	naik	59.348.769	10%
PPN	(60.952.659)	-10,0%	(66.887.536)	-10,0%	naik	(5.934.877)	10%
5 Omset Net	548.573.928	90,0%	601.987.820	90,0%	naik	53.413.892	10%
6 Laba kotor	181.588.122	29,8%	132.455.839	19,8%	turun	(49.132.283)	-27%
Bi. Pemasaran	5.750.000	0,9%	28.856.250	4,3%	naik	23.106.250	402%
Bi.depresiasi peralatan	3.755.000	0,6%	1.877.500	0,3%	turun	(1.877.500)	-50%
Bi.karyawan pemasaran	11.511.500	1,9%	11.511.500	1,7%	turun	-	0%
Bi.karyawan kantor	74.750.000	12,3%	37.375.000	5,6%	turun	(37.375.000)	-50%
Komunikasi pulsa n net	1.741.273	0,3%	904.500	0,1%	turun	(836.773)	-48%
Bi.perengkapan	1.137.171	0,2%	5.324.869	0,8%	naik	4.187.698	368%
7 Total Pemasaran & Admin	98.644.943	16,2%	85.849.619	12,8%	turun	(12.795.325)	-13%
8 Laba operasional	82.943.178	13,6%	46.606.220	7,0%	turun	(36.336.959)	-44%

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kembali kepada tujuan penelitian adalah untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan pada tahun ini, tahun lalu, dan hasil perbandingan kinerja keuangan perusahaan pada tahun ini dengan tahun sebelumnya dengan melalui analisis vertikal dan horisontal pada dua laporan laba rugi nya maka secara umum terjadi penurunan terhadap kinerja keuangan 2018 dengan indikator penurunan laba operasional, yang antara lain disebabkan oleh kenaikan biaya material dan beberapa

komponen biaya overhead, sementara biaya tenaga kerja langsung mengalami penurunan, yang artinya banyak penghematan atas penggunaan tenaga manusia langsung pada proyek-proyek tersebut.

Peningkatan signifikan atas biaya material dan BOP besar kemungkinan disebabkan oleh ketidakmampuan tenaga kerja langsung dalam melakukan pekerjaan secara efisien material dan BOP di lapangan. Sehingga saran untuk perusahaan dalam tahun berikutnya adalah ketepatan dalam pemilihan tenaga kerja langsung (yang seluruhnya adalah tenaga kerja lepas), meskipun sedikit lebih mahal namun mampu mengefisienkan penggunaan bahan baku langsung dan biaya overhead.

Daftar Pustaka

- amosfikarr.blogspot.com/2012/12/makalah-analisis-laporan-keuangan.html
- .2013. *Analisis Keuangan Analisis Vertikal Analisis Horisontal*. Dapat diakses pada URL: <http://www.akuntansiitumudah.com/analisis-keuangan-analisis-vertikal-analisis-horisontal/>
- Fahmi, Irham. 2012. *Analisis Kinerja Keuangan*. Alfabeta. Bandung.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- <http://mariajhyun.blogspot.com/2013/06/makalah-analisis-keuangan.html>
- <http://cafe-ekonomi.blogspot.com/2009/06/makalah-analisis-laporan-keuangan.html>
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan: PSAK No. 1 – Penyajian Laporan Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta. Hal. 3.
- Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- Maith, Hendry Andres. 2013. ANALISIS LAPORAN KEUANGAN DALAM MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PADA PT. HANJAYA MANDALA

SAMPOERNA TBK. *Jurnal EMBA*
619 Vol.1 No.3 September 2013, Hal.
619-628

Praytino, Ryanto Hadi. 2010. Peranan
Analisa Laporan Keuangan dalam
Mengukur Kinerja Keuangan
Perusahaan: Studi Kasus pada PT. X.
Jurnal Manajemen UNNUR Bandung
Volume 2 No.1. Universitas Nurtanio.
Bandung. Hal. 9.

Susilo, Bambang. 2009. Analisa Laporan
Keuangan untuk Menilai Kinerja
Keuangan Perusahaan. *Skripsi*.
Universitas Muhammadiyah.
Surakarta.

ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN TIKET INTERNASIONAL DI ANTAVAYA GALAXY MALL SURABAYA

Edwin Hadiwidjaya^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang dipertimbangkan pelanggan dalam keputusan pembelian dan faktor yang dominan dipertimbangkan pelanggan dalam keputusan pembelian pada tiket Internasional di Antavaya Galaxy Mall Surabaya. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kuantitatif, dengan total populasi seluruh pelanggan di Antavaya Galaxy Mall Surabaya yang membeli tiket dengan jumlah total sebanyak 100 sampel. Analisis data yang digunakan yaitu analisis faktor.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdiri lima faktor yang menjadi pertimbangan pelanggan membeli tiket internasional yaitu atribut kualitas pelayanan, harga, promosi, popularity, brand name. Dari beberapa faktor yang menjadi pertimbangan paling dominan dalam keputusan konsumen dalam memilih Antavaya Tour Travel Galaxy Mall Surabaya adalah faktor promosi dengan nilai sebesar 0,928. Manajemen perusahaan AntaVaya dalam menjual jasa yang diberikan perlu memperhatikan atribut kualitas pelayanan, harga, promosi, popularity, brand name

Kata kunci: Analisis Faktor, Keputusan pembelian, Tiket Internasional

Abstract

This research was conducted to determine the factors considered by customers in purchasing decisions and the dominant factors considered by customers in purchasing decisions on international tickets at Antavaya Galaxy Mall Surabaya. This type of research is quantitative research, with a total population of all customers in Antavaya Galaxy Mall Surabaya who bought tickets with a total of 100 samples. Analysis of the data used is factor analysis. The results showed that consisting of five factors that were considered by customers to buy international tickets, they were service quality, price, promotion, popularity, brand name attributes. Of the several factors that become the most dominant consideration in consumer decisions in choosing Antavaya Tour Travel Galaxy Mall Surabaya is a promotion factor with a value of 0.928. AntaVaya company management in selling the services provided needs to pay attention to the attributes of service quality, price, promotion, popularity, brand name

Keywords: Factor Analysis, Purchase Decisions, International Tickets

1. PENDAHULUAN

Dewasa kini untuk Kebutuhan Primer Masyarakat semakin bertambah banyak, yang awalnya terdapat pembagian antara kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder. Sekarang dapat dikatakan Kebutuhan Primer lebih tinggi daripada kebutuhan Sekunder. Seperti halnya dengan liburan/perjalanan, Perjalanan sekarang menjadi faktor pelengkap dalam kehidupan manusia terutama dalam menikmati nuansa budaya dan alam. Munculnya pariwisata tidak lepas dengan adanya dorongan naluri manusia yang selalu ingin mengetahui dan mencari hal-hal yang baru, bagus, menarik, mengagumkan, dan menantang. Biasanya hal tersebut dilakukan dengan perjalanan-perjalanan ke luar daerah atau keluar negeri dari kebiasaan sehari-hari dalam jangka waktu tertentu. Liburan tersebut merupakan hal yang wajib dilakukan agar kepenatan beraktivitas dapat seketika dihibur dengan adanya liburan. Untuk Liburan, kini para masyarakat dengan gengsi yang tinggi, khususnya untuk warga Surabaya biasanya mengunjungi negara lain untuk memuaskan keinginan mereka dalam melepaskan penat, misalnya beberapa negara tetangga kita seperti, Singapura, Malaysia, Hongkong, bahkan negara Eropa atau Australia dan juga Amerika. Dalam mengabdikan permintaan masyarakat, Maskapai juga turut serta dalam memberikan harga yang terbaik. Maskapai penerbangan mengadakan Travel Fair, Travel Fair merupakan event yang diadakan oleh maskapai untuk memberikan harga kepada Masyarakat dengan harga yang ekonomis. Ketika berlangsungnya event ini Maskapai penerbangan akan bekerja sama dengan Bank-Bank yang terkenal di Indonesia seperti, Bank BCA, Bank CIMB NIAGA, Bank Mandiri, dan lainnya.

Disamping hasil rekap data penerbangan maskapai yang menerbangkan konsumen-konsumen Antavaya Tour & Travel, terdapat juga data penjualan Tiket dengan rute Internasional dan Domestik dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019. Berikut ini merupakan data penjualan tiket

rute Internasional dan Domestik dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 :

Tabel 1 Data Penjualan Antavaya

Rute	2017	2018	2019
Internasional	12,566,967,254.00	16,223,382,621	17,950,787,931
Domestik	1,635,692,576.00	1,694,904,588	1,337,664,260
Total	14,202,659,830	17,918,287,209	18,288,452,191

Dari data tabel 1 diatas menyajikan penjualan tiket Antavaya dari periode 2017 sampai periode 2019. Dengan demikian dapat dilihat perbandingan yang signifikan tentang penjualan tiket di Antavaya, melihat dari laporan penjualan tiket dari periode 2017 sampai periode 2019 menghasilkan perbandingan bahwa tiket penjualan Internasional lebih besar penjualan dari tahun ke tahun.

Keputusan pembelian merupakan konsumen memutuskan sesuatu setelah melihat evaluasi *alternative* yang ada maka selanjutnya konsumen dapat membuat lima subkeputusan yaitu: merk, penyalur, kuantitas, waktu, dan metode pembayaran.

2. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya.

Ruang Lingkup

Agar penelitian ini dapat dilakukan lebih fokus, sempurna, dan mendalam, maka penelitian ini di batasi sebagai berikut:

1. Berusia minimal 21 tahun
2. Pernah melakukan pembelian Tiket Internasional di Antavaya Galaxy Mall dalam 6 bulan – 1 tahun terakhir.
3. Berdomisili di Surabaya.

Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi

*)Penulis Korespondensi

penelitian adalah semua konsumen Antavaya Galaxy Mall yang pernah membeli tiket. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk mengambil sample adalah *purposive sampling*. Jumlah responden penelitian ditetapkan sebanyak 100 responden guna meningkatkan akurasi dalam penelitian ini..

Pengumpulan Data

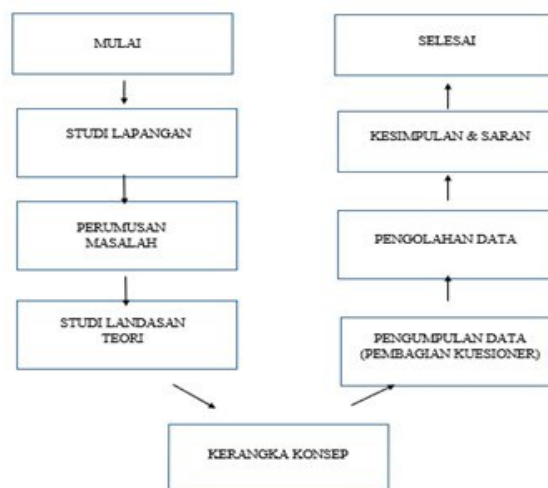
Metode dalam mengumpulkan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan data sekunder dan data primer, Sumber data primer berasal dari konsumen yang membeli tiket rute internasional dengan menggunakan kuesioner. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung dalam penelitian atau pihak lain yang terkait dengan objek yang diteliti. Data ini bisa diperoleh dari studi literatur berupa buku, referensi, dokumen, dan lain sebagainya guna melengkapi data primer

Analisa Data

Analisis data dalam penelitian kuantitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Namun dalam penelitian kuantitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Dalam kenyataannya analisis data kuantitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data. Adapun tahapan analisis data selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data adalah sebagai berikut, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan.

Flowchart penelitian

Alur dalam penelitian kualitatif deskriptif ini bisa dilihat dari tabel *flowchart* di bawah ini :



Gambar 1
Flowchart Penelitian

3. PEMBAHASAN

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan dalam penelitian ini maka dalam bab ini akan dikemukakan tentang variabel-variabel yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian tiket internasional di Antavaya Galaxy Mall Surabaya. Adapun variabel-variabelnya adalah kualitas pelayanan, harga, promosi, *popularity*, *brand name*. Variabel-variabel ini akan dibahas secara terperinci sebagaimana berikut ini :

Hasil Uji Validitas

Tabel 2 Uji Validitas

No	Variabel	Nilai R hitung	Nilai R Tabel	Keterangan
1	X1.1	0.877	0.1986	Valid
2	X1.2	0.994	0.1986	Valid
3	X1.3	0.996	0.1986	Valid
4	X1.4	0.996	0.1986	Valid
5	X1.5	0.996	0.1986	Valid
6	Kualitas Pelayanan X1	0.996	0.1986	Valid
7	X2.1	0.877	0.1986	Valid
8	X2.2	0.994	0.1986	Valid
9	X2.3	0.996	0.1986	Valid
10	X2.4	0.996	0.1986	Valid
11	Harga X2	0.996	0.1986	Valid
12	X3.1	0.869	0.1986	Valid
13	X3.2	0.957	0.1986	Valid

14	X3.3	0.957	0.1986	Valid
15	X3.4	0.957	0.1986	Valid
16	X3.5	0.957	0.1986	Valid
17	X3.6	0.869	0.1986	Valid
18	Promosi X3	0.957	0.1986	Valid
19	X4.1	0.923	0.1986	Valid
20	X4.2	0.923	0.1986	Valid
21	X4.3	0.923	0.1986	Valid
22	Popularity X4	0.923	0.1986	Valid
23	X5.1	0.923	0.1986	Valid
24	X5.2	0.923	0.1986	Valid
25	X5.3	0.923	0.1986	Valid
26	Brand Name X5	0.923	0.1986	Valid

Hasil Uji Reliabilitas

Tabel 3 Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
1	Kualitas Pelayanan X1	0.815	Reliabel
2	Harga X2	0.806	Reliabel
3	Promosi X3	0.802	Reliabel
4	Popularity X4	0.861	Reliabel
5	Brand Name X5	0.813	Reliabel

Berdasarkan pada tabel diatas menunjukkan bahwa besarnya nilai Cronbach Alpha diatas lebih besar 0.60, maka butir atau item pertanyaan tersebut dinyatakan reliabel. Hasil analisis melalui program komputer SPSS 18.00 dapat disimpulkan bahwa variabel X1, X2, X3, X4 dan X5 nilai Cronbach Alpha di atas 0,60 sehingga butir angket dinyatakan reliabel.

Hasil Analisis Faktor

Hasil Uji Normalitas KMO (Kaiser Mayor Olkin)

Tabel 4 Uji Normalitas KMO

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	0.827
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	362.118
Df	10
Sig.	.000

Berdasarkan hasil ouput yang diolah menggunakan aplikasi Spss hasil nilai KMO sebesar 0,827. Dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan agak baik untuk dilakukan analisis faktor. Sedangkan nilai uji barlet of sphericity sebesar 0,00. Dapat disimpulkan bahwa variabel berkorelasi dengan variabel lainnya. Dengan demikian analisis faktor dapat dilanjutkan

Komponen Faktor – Faktor

Tabel 5 Komponen Faktor - Faktor

	Component
Kualitas Pelayanan	.813
Harga	.858
Promosi	.928
Popularity	.897
Brand Name	.846

Berdasarkan output component matrix Nampak, bahwa meghasilkan 5 komponen faktor-faktor yang mempertimbangkan keputusan konsumen dalam pembelian tiket melalui Antavaya Tour Travel di Galaxy Mall Surabaya.

Berikut klasifikasi faktor-faktor :

- Faktor 1= Tangible, Realibility, Responsiveness, Assurance, Emphaty
- Faktor 2 = Keterjangkaun Harga, Harga sesuai dengan kemampuan, Harga Sesuai dengan Kualitas Layanan, Kesesuaian Harga dengan manfaat layanan Jasa.
- Faktor 3 = Personal, Mass Selling, Sales Promotion, Public Relation, Dircet Marketing.
- Faktor 4 = Sales Leader, Consumer

*)Penulis Korespondensi

Acceptance, Inovation Leader

e. Faktor 5 = Kepercayaan, Karakteristik, dan Kualitas

Penentuan masuk dalam component 1 sampai component 5, yaitu yang mempunyai nilai $> 0,05$.

Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil uji faktor dalam penelitian ini menghasilkan bahwa faktor-faktor yang jadi pertimbangan keputusan Konsumen dalam keputusan memilih Antavaya Tour Travel adalah Kualitas Pelayanan, Harga, Promosi, Popularity, dan Brand Name yang keseluruhan mempunyai nilai masing-masing melebihi dari 0,05. Jadi dapat disimpulkan hipotesis dalam penelitian ini dapat diterima.

Dari beberapa faktor tersebut yang menjadi pertimbangan paling dominan dalam keputusan pembelian tiket internasional di Antavaya Galaxy Mall Surabaya adalah faktor promosi dengan nilai 0,928. Didukung oleh teori para ahli yang memberi pernyataan tentang promosi adalah hal terpenting dalam pembelian suatu produk/menggunakan jasa. Dalam penelitian ini, yang paling sering terjadi di lapangan adalah :

a. *Personal selling*, yang merupakan komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan. Contohnya adalah kunjungan secara langsung dari calon pelanggan ke Antavaya Galaxy Mall Surabaya.

b. *Direct marketing*, merupakan sistem pasaran yang bersifat interaktif, yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon yang terukur dan atau transaksi di sembarang lokasi. Contohnya adalah penyebaran promosi melalui telepon secara pribadi langsung dengan calon konsumen atau bisa juga melakukan *Tele-Marketing*, *Whatsapp*, *Instagram*, atau spanduk dan baliho yang dipasang di beberapa jalan-jalan yang bias menarik perhatian dari masyarakat.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil analisis aktor atas faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam membeli tiket internasional, maka kesimpulan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan referensi teoritis, terdapat 21 indikator yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli tiket internasional di Antavaya Galaxy Mall Surabaya.
2. Berdasarkan hasil uji faktor dalam penelitian ini menghasilkan bahwa faktor-faktor yang jadi pertimbangan keputusan Konsumen dalam keputusan memilih Antavaya Tour Travel adalah Kualitas Pelayanan, Harga, Promosi, Popularity, dan Brand Name yang keseluruhan mempunyai nilai masing-masing $>$ dari 0,05. Jadi dapat disimpulkan hipotesis dalam penelitian ini dapat diterima.
3. Berdasarkan hasil output nilai KMO sebesar 0,827. Dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan agak baik untuk dilakukan analisis faktor. Sedangkan nilai uji barlet of sphericity sebesar 0,00. Dapat disimpulkan bahwa variabel berkorelasi dengan variabel lainnya.
4. Hasil analisis faktor menunjukkan bahwa dari keseluruhan faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian tiket internasional di Antavaya Galaxy Mall yang paling dominan adalah Promosi adalah faktor promosi dengan nilai sebesar 0,928

Daftar Pustaka

- Assael, Henry, 2001, "Consumer Behavior and Marketing Action", Boston, Kent Publishing Co
- beritagar.id/artikel/piknik/orang-indonesia-lebih-suka-liburan-ke-luar-negeri diakses pada 15 Januari 2020 pukul 20.30
- Dodds, William B, Monroe, Kent B, adaadada Grewal, Dhruv, *Journal of adaccMarketing Research (1991)*, "The effects of Price, Brand and Store

- Information on Buyer's Product Evaluations," *Journal of Retailing*, 74(3), 331-352.
- Handayani, A. (2017). Analisis Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Program Studi (Studi di Fakultas Ekonomi Universitas Bojonegoro) (*Doctoral dissertation*, Universitas Muhamadiyah Surakarta)
- Hayati, H. M., & Sidiq, S. S. (2014). Keputusan Konsumen dalam Pembelian Tiket di PT. Riau Karsa Pelita Kota Pekanbaru (*Doctoral dissertation*, Riau University).
- Kambuaya, A. E., Masinambow, V. A., & Sumual, J. I. (2019). ANALISIS VARIABEL-VARIABEL (FAKTOR-FAKTOR) YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN JASA ANGKUTAN KOTA DI KECAMATAN MALALAYANG KOTA MANADO. *JURNAL BERKALA ILMIAH EFISIENSI*, 19(01)
- Parawani, O. N. (2018). Analisis faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli produk susu segar di The Milk Cafe Boyolali (*Doctoral dissertation*, Universitas Sebelas Maret).
- Sundawa, A. K. (2019). ANALISIS FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN SMARTPHONE SAMSUNG GALAXY S8 (Studi pada Pelanggan Samsung di Gerai Samsung Indocell, Erafone, dan Meteorcell Malang) (*Doctoral dissertation*, University of Muhammadiyah Malang).
- Surya, S., & Martinus, M. (2017, August). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN TERHADAP SEPEDA MOTOR SPORT KAWASAKI NINJA 250 FI DI SURABAYA. In *Seminar Nasional Ilmu Terapan (SNITER)* (Vol. 1, No. 1, pp. C11-1).

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH *BARBERSHOP* DI SURABAYA TIMUR

Billy Hambarto^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui perilaku konsumen dalam memilih *barbershop* di Surabaya Timur. Jenis Penelitian ini adalah kualitatif. Populasi dalam penelitian ini yang menjadi populasi penelitian adalah kaum pria yang menggunakan jasa *barbershop* di Surabaya timur. , dengan sampel sebanyak 15 responden yang diambil dengan teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi di tempat obyek penelitian. Teknik analisis data menggunakan metode kualitatif deskriptif. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah hasil analisa data dan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa perilaku konsumen dalam memilih *barbershop* di Surabaya Timur adalah dengan mempertimbangkan harga, kualitas pelayanan, fasilitas dan kualitas produk atau jasa yang diberikan *barbershop*. *Barbershop* yang ada diwilayah Surabaya Timur telah memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen seperti harga yang dikatakan murah dengan pelayanan ekstra yang diberikan. Dibanding dengan salon ataupun tempat pangkas rambut lainnya yang tidak memenuhi kriteria konsumen, dan tentunya yang jadi pertimbangan konsumen untuk memutuskan tempat potong rambut atau perawatan rambut.

Kata Kunci : Perilaku Konsumen, Barbershop

Abstract

This study aims to know consumer behavior in choosing barbershop in East Surabaya. This type of research is qualitative. The population in this study who became the study population were men who used barbershop services in East Surabaya, with a sample of 15 respondents taken by purposive sampling technique. Data collection techniques using interviews and observations at the object of research. Data analysis techniques using descriptive qualitative methods. The conclusions of the results of this study are the results of data analysis and discussion in this study, researchers can draw conclusions that consumer behavior in choosing a barbershop in East Surabaya is to consider the price, service quality, facilities and quality of products or services provided by barbershop. Barbershop in East Surabaya has fulfilled the needs and desires of consumers such as low prices with extra services provided. Compared to salons or other barberships that do not meet consumer criteria, and of course that is the consideration of consumers to decide where to cut hair or hair care.

Keywords: Consumer Behavior, Barbershop

1. PENDAHULUAN

Gaya hidup Pria Metroseksual ini berkaitan erat dengan konsumerisme, kapitalisme dan bahkan dengan perilaku narsisme. Pria metroseksual menaruh perhatian lebih kepada penampilannya. Mereka cenderung memiliki kepekaan mode dan memilih pakaian berkualitas atau bermerek. Mereka juga mengutamakan penampilan potongan rambut yang beraneka macam. Sehingga *barbershop* sangatlah penting bagi kaum pria, di karenakan di *barbershop* lebih

update untuk model gaya rambut yang sedang *trend*. Mereka gemar melakukan kebiasaan-kebiasaan yang dahulu lazim dikaitkan dengan kaum perempuan. misalnya menyukai kosmetik untuk pria, pergi ke salon atau spa, atau melakukan perawatan tubuh seperti perawatan rambut, kuku dan kulit.

Berbeda dibanding salon dan pangkas rambut jalanan, *barbershop* tampil dengan kesan yang lebih maskulin/klasik di banding salon dan lebih tertata dan bersih dibanding pangkas rambut pinggir jalan. Kemampuan tukang pangkasnya dalam mengolah berbagai gaya

^{*}Penulis Korespondensi

rambut pria yang saat ini sedang trend jadi ini termasuk keunggulan para konsumen untuk memilih *barbershop* di bandingkan dengan salon/pangkas rambut jalanan. Dan juga tukang pangkasnya sangat mengerti sekali tentang segala jenis gaya rambut, bentuk wajah, dan lebih update untuk model gaya rambut yang sedang trend saat ini, sehingga mereka bisa memberikan masukan untuk jenis potongan yang cocok untuk para konsumen. Gaya rambut *undercut*, *spiky*, *pompadour* dan *Short Back and Sides*. sebagai trend masa kini seperti yang dipopulerkan oleh David Beckham akan sulit dilakukan oleh pangkas rambut jalanan.

Barbershop sendiri tidak di khususkan untuk kalangan umur 13-30 tahun, tetapi banyak juga kalangan umur 31 tahun ke atas yang lebih memilih memangkas di *barbershop*. Karena memangkas rambut di *barbershop* lebih nyaman, karena di *barbershop* di berikan berbagai layanan untuk konsumen seperti pijat kepala, handuk hangat, cuci rambut, dan juga tersedia keperluan produk perawatan rambut yang *update*. Seperti, Menjual beraneka macam *pomade*. *Pomade* yaitu minyak rambut yang berguna untuk mempermudah konsumen untuk merapikan rambut.

Perilaku konsumen merupakan suatu proses atau kegiatan saat seseorang melakukan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta mengevaluasi *Barbershop* untuk memenuhi keinginan konsumen.

2. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun yang di maksud dengan penelitian kualitatif adalah sebuah metode riset yang bersifat deskriptif, menggunakan analisis, mengacu pada data yang di peroleh, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan pendukung penelitian dan menghasilkan teori.

Ruang Lingkup

Agar penelitian ini dapat dilakukan lebih

fokus, sempurna, dan mendalam, maka penelitian ini di batasi sebagai berikut:

1. Peneliti memfokuskan pada pendapat konsumen tentang *barbershop*.
2. Pengguna jasa *barbershop* di Surabaya Timur
3. Hanya khusus untuk konsumen laki-laki
4. Berusia 18 Tahun Keatas
5. Bisa Berkomunikasi dengan baik

Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi penelitian adalah kaum pria yang menggunakan jasa *barbershop* di Surabaya timur. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk mengambil sample adalah *purposive sampling*. Jumlah responden penelitian ditetapkan sebanyak 15 responden dengan harapan dari 15 responden tersebut mampu mewakili karakteristik dari pengguna jasa *barbershop* di Surabaya timur.

Pengumpulan Data

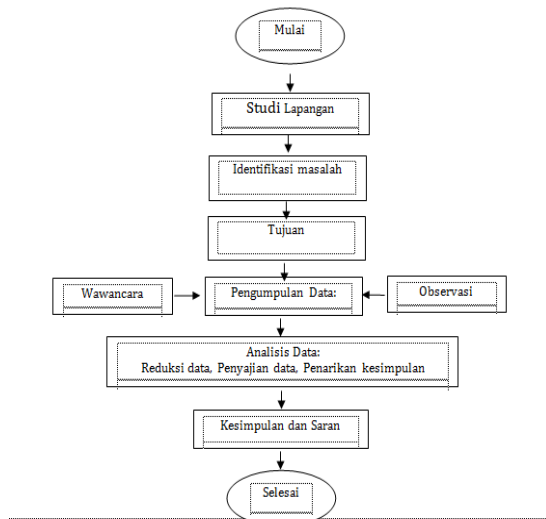
Pada penelitian ini dipergunakan berbagai teknik, yaitu wawancara, dan observasi. Kedua teknik tersebut dipergunakan untuk memperoleh data dan informasi yang saling menunjang.

Analisa Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Namun dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Dalam kenyataannya analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data. Adapun tahapan analisis data selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data adalah sebagai berikut, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan.

Flow chart penelitian

Alur dalam penelitian kualitatif deskriptif ini bisa dilihat dari tabel *flow chart* di bawah ini :



Gambar 1 Flowchart Penelitian

kini. Lalu setelah memakai jasa dari *barbershop*, kebanyakan nara sumber merasakan kepuasan dari segi harga yang ditawarkan, fasilitasnya, pelayannya dan kualitas hasil potongannya yang bagus. Sehingga narasumber-narasumber memilih untuk potong rambut di *barbershop* sampai sekarang, dan menjadi pelanggan tetap di *barbershop*.

Berdasarkan wawancara dengan narasumber, bahwa banyak sekali Narasumber yang melakukan potong rambut di *barbershop* pada awalnya berasal dari rekomendasi temannya dan keluarganya. Sehingga Narasumber cocok dengan hasil potong rambut di *barbershop*. dan saat ini potong di *barbershop* sedang trend dikarenakan model-model potongan rambut lebih *update*. Faktor sosial yang lain adalah peran dan status.

Tiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan umum oleh masyarakat. Contohnya adalah direktur yang memiliki pakaian mahal dan mobil mewah. Berikut berbagai macam bukti dari faktor sosial: 1) *tangible* 2) *reliability* 3) *responsiveness* 4) *assurance* 5) *empathy*

Berdasarkan wawancara dengan narasumber, bahwa faktor usia tidak berpengaruh terhadap keputusan untuk

potong rambut di *barbershop*. segala usia dapat

potong rambut di *barbershop*. Ada

salah satu narasumber mengatakan bahwa walaupun faktor usia tetapi harus tetap mengikuti trend sekarang. Dan keseluruhan narasumber yang saya dapat bahwa potong rambut di *barbershop* merupakan keinginan sendiri. Dan narasumber mengatakan bahwa hasil potongan, dan pelayanan yang di berikan di *barbershop* lebih baik dibandingkan tempat sebelumnya. Sedangkan faktor selera ada beberapa narasumber mengatakan bahwa tukang pangkas di *barbershop* memiliki banyak pengetahuan mengenai model-model potongan rambut untuk pria. Dikarenakan *barbershop* sendiri merupakan tempat potong rambut khusus kaum pria. Jadi, daya tanggap para tukang pangkas di *barbershop* sangatlah baik. Sehingga para pelanggan sangat puas. Berdasarkan wawancara dengan narasumber, Bahwa ada berbagaimacam alternative yang akan dilakukan oleh beberapa narasumber.

Ada yang mencari *barbershop* lain, ada yang di bantu orang tuanya, dan ada yang menunggu sampai *barbershop* nya buka, jika menunggu *barbershop* sampai buka kembali dikarenakan ada beberapa narasumber saya sudah cocok dengan tukang pangkas yang berada di *barbershop* tersebut. Seperti didefinisikan perilaku konsumen menurut Kotler dan Keller (2008:214): Perilaku konsumen adalah studi bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih, membeli, menggunakan dan menempatkan barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka. Definisi perilaku konsumen menurut Schiffman dan Kanuk (2008:6): Perilaku konsumen menggambarkan cara individu mengambil keputusan untuk memanfaatkan sumber daya mereka yang tersedia (waktu, uang, usaha) guna membeli barang-barang yang berhubungan dengan konsumsi. Menurut Basu Swastha (2000:10), perilaku konsumen merupakan kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan

dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut. Dari definisi beberapa teori narasumber- narasumber dalam penelitian ini diatas mengenai perilaku konsumen, bahwa mayoritas konsumen-konsumen di *Barbershop* atau pelanggan-pelanggan tetapnya memiliki daya tarik pada jasa potong rambut di *barbershop* dikarenakan kebudayaan yang modern, kesosialan diantara para pria yang menyukai berbagai macam model rambut yang menjadi *trend* di masa kini, kepribadian yang ingin berperforma lebih rapi, bersih dan tentunya tidak menguras kantong dompet, Dan juga di *barbershop* telah menyediakan seperti apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh perilaku konsumen khususnya pria dalam mengenai potong rambut. Mulai dari menyediakan tempat yang nyaman, fasilitas tempat ber AC, *free wifi*, alat-alat potong yang lengkap, berbagai macam layanan merawat rambut seperti mewarnai, *smoothing*, dan *creambath* khusus pria dan juga pelayanan yang sangat memuaskan sesuai dengan harga yang diberikan yang terkadang terdapat promo. Tentunya dengan hasil yang bagus dan juga *worthed* khususnya untuk para pria mulai dari yang muda hingga yang berumur.

3. KESIMPULAN

Dari hasil analisa data dan pembahasan dalam penelitian ini, peneilti dapat menarik kesimpulan bahwa perilaku konsumen dalam memilih *barbershop* di Surabaya Timur adalah dengan mempertimbangkan harga, kualitas pelayanan, fasilitas dan kualitas produk atau jasa yang diberikan *barbershop*. *Barbershop* yang ada diwilayah Surabaya Timur telah memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen seperti harga yang dikatakan murah dengan pelayanan ekstra yang diberikan. Dibanding dengan salon ataupun tempat pangkas rambut lainnya

yang tidak memenuhi kriteria konsumen, dan tentunya yang jadi pertimbangan konsumen untuk memutuskan tempat potong rambut atau perawatan rambut.

Daftar Pustaka

- Bachri, B. S. (2010). Meyakinkan validitas data melalui triangulasi pada penelitian kualitatif. *Jurnal Teknologi Pendidikan*, 10(1), 46-62.
- Arumbi, (2017, 9 Mei) Gaya Hidup Pria Metroseksual. Kenali juga ciri Pria Metroseksual. Diakses pada 10 Oktober 2019,dari <https://psyline.id/gaya-hidup-pria-metroseksual/>
- Wirawan, (2016, 20 Juni) Bisnis pangkas rambut di ruang ber-AC hingga di bawah pohon rindang. Diakses pada pada 10 Oktober 2019,dari https://www.bbc.com/indonesia/majalah/2016/06/160620_majalah_bisnis_pangkas_rambut.
- harnas.co, (2016, 15 November) Geliat Babershop di Jakarta. Diakses pada tanggal 10 Oktober 2019, dari <http://www.harnas.co/2016/11/15/geliat-babershop-di-jakarta/berawal-dari-as> [https://surabaya.go.id/id/page/0/8166/kecamatan-Sidharta,-I.,-Suzanto,-B.-2015.-Pengaruh-Kepuasan-Transaksi-Online-Shopping-Dan-Kepercayaan-Konsumen-Terhadap-Sikap-Serta-Perilaku-Konsumen-Pada-E-Commerce.-Jurnal-Computech-&Bisnis,-9\(1\),-23-36.Saputri,-M.-E.-2016.-Perilaku-Pembelian-Online-Produk-Fashion-Pada-Zalora-Indonesia.-Jurnal-Sosioteknologi,-15\(2\),-291-297](https://surabaya.go.id/id/page/0/8166/kecamatan-Sidharta,-I.,-Suzanto,-B.-2015.-Pengaruh-Kepuasan-Transaksi-Online-Shopping-Dan-Kepercayaan-Konsumen-Terhadap-Sikap-Serta-Perilaku-Konsumen-Pada-E-Commerce.-Jurnal-Computech-&Bisnis,-9(1),-23-36.Saputri,-M.-E.-2016.-Perilaku-Pembelian-Online-Produk-Fashion-Pada-Zalora-Indonesia.-Jurnal-Sosioteknologi,-15(2),-291-297).
- Suardika, I. M. P., Ambarawati, I. G., & Sukaatmadja, I.P.(2014). Analisis perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian sayur organik cv golden leaf farm Bali. *JURNAL MANAJEMEN AGRIBISNIS (Journal Of Agribusiness Management)*.
- Sukaatmadja, I. P., Ambarawati, I. G., & Suardika, I. P.(2014). Analisis Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Sayur Organik CV Golden

*)Penulis Korespondensi

B-21-4

Leaf Farm Bali. Jurnal Manajemen
Agribisnis, 2(1).
Setiawan, A. (2016). Perilaku Konsumen
Dalam Pembelian Beras Organik
Produksi Kabupaten Pringsewu.

ANALISA PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PT. ANUGERAH PRIMA ENERGI.

Muhammad Ridho Zinedine Dauly^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Rangka Meningkatkan Loyalitas Pelanggan PT. Anugerah Prima Energi. Penelitian ini bertujuan menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan loyalitas pelanggan di PT. Anugerah Prima Energi. Jenis Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Populasi penelitian ini adalah konsumen yang menggunakan produk bahan bakar solar di PT. Anugerah Prima Energi, penelitian deskriptif ini mendapatkan hasil analisa data dengan metode analisa SWOT, strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk perusahaan PT. Anugrah Prima Energi dalam meningkatkan loyalitas pelanggannya, yaitu: (a) Membenahi sumber daya manusia (SDM) internal yang baik, (b) Menjaga kepercayaan konsumen, (c) Mempertahankan kualitas produk, (d) Melakukan strategi penetrasi pasar, (e) Melakukan strategi meningkatkan kualitas pelayanan dan memberi harga yang kompetitif. Target jangka panjang yang dapat dilakukan PT. Anugrah Prima Energi adalah memperluas target pasar di setiap wilayah, dimulai dengan cara pembukaan cabang untuk pembantu penjualan bahan bakar solar yang akan ditempatkan di setiap wilayah Indonesia sehingga dapat dijangkau oleh seluruh pelosok yang ada di wilayah.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Loyalitas Pelanggan.

Abstract

This study aims to implement marketing strategies to up grade customer loyalty at PT. Anugerah Prima Energi. This type of research is descriptive qualitative. The population of this research is consumers who use diesel fuel products at PT. Anugerah Prima Energi, this descriptive study obtained the results of data analysis with the SWOT analysis method, a marketing strategy that can be implementade by PT. Anugerah Prima Energi to up grade customer loyalty, such as : (a) Fixing good internal human resources (HR), (b) Maintaining consumer trust, (c) Maintaining product quality, (d) Conducting market penetration strategies, (e) Conducting a strategy to improve service quality and provide competitive prices. Long-term targets that can be done by PT. Anugrah Prima Energi is expanding its target market in each region, starting with the opening of branches to help sell diesel fuel which will be placed in every region of Indonesia so that it can be reached by all corners in the region.

Keywords: Marketing Strategy, Customer Loyalty.

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini banyaknya pembangunan-pembangunan dengan menggunakan alat berat untuk membangun sebuah proyek, yang mana alat berat tersebut membutuhkan solar industri untuk dipakai, maka PT. Anugerah Prima Energi ini yang menyalurkan solar untuk alat berat ke industri-industri yang membutuhkan tersebut. Setiap Perusahaan membutuhkan strategi pemasaran yang tepat untuk dapat menarik dan meningkatkan loyalitas Pelanggan. Terutama pada saat ini, dimana dunia usaha selalu mengalami perkembangan dan perubahan, sehingga menuntut perusahaan untuk dapat merespon perubahan-perubahan yang terjadi tersebut dengan cepat dan tepat. Strategi pemasaran atau marketing memegang peranan yang sangat penting dalam sebuah bisnis, tetapi sering kali strategi pemasaran ini tidak diprioritaskan. Marketing tidaklah sama dengan jualan karena dalam marketing bukan hanya mengenai penjualan saja. Banyak yang kurang menyadari bahwa penerapan strategi pemasaran produk yang benar akan memberikan efek yang kuat terhadap perusahaan atau bisnis yang sedang dibangun. Dalam merancang strategi pemasaran, perusahaan harus selalu berorientasi kepada pelanggan mulai dari menemukan produk yang diinginkan oleh pelanggan, motif dan kebiasaan membeli serta menentukan harga sesuai dengan daya beli pelanggan, menentukan saluran distribusi dan akhirnya menentukan program strategi pemasaran dalam usaha meningkatkan loyalitas pelanggan.

KAJIAN PUSTAKA

a. Strategi pemasaran

Upaya perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Strategi Pemasaran memiliki peran penting dalam suatu perusahaan karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi perusahaan, baik harga barang maupun jasa. Tujuan perusahaan untuk bertahan dan berkembang hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan dengan cara menguasai pasar perusahaan

dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya.

a. Loyalitas pelanggan

Loyal berarti setia, atau loyalitas dapat diartikan sebagai suatu kesetiaan. Kesetiaan ini timbul tanpa adanya paksaan, tetapi timbul dari kesadaran sendiri pada masa lalu. Usaha yang dilakukan untuk menciptakan kepuasan konsumen lebih cenderung mempengaruhi sikap konsumen. Sedangkan konsep loyalitas konsumen lebih menekankan kepada perilaku pembeliannya.

c. Analisis SWOT

Sebuah metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi suatu bisnis usaha. Analisis ini melibatkan penentuan tujuan usaha dan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang baik untuk mencapai tujuan usaha.

d. Implementasi pemasaran

Proses yang mengubah strategi dan rencana pemasaran menjadi tindakan pemasaran untuk mencapai sasaran. Implementasi mencakup aktivitas sehari-hari, dari bulan ke bulan yang secara efektif melaksanakan rencana pemasaran. Bidang manajemen pemasaran menitikberatkan pada kegiatan untuk meraih pasar sehingga produk barang atau jasa yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen dengan baik.

1. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian Metode Penelitian berbentuk deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi Penelitian Penelitian ini dilakukan di PT. Anugerah Prima Energi yang berada di Royal Park Residence F-21, Surabaya - Jawa Timur. Adapun alasan memilih lokasi penelitian tersebut yaitu lokasi yang mudah dijangkau oleh peneliti, mudah untuk mendapatkan data yang diperlukan, adanya keterbatasan biaya, waktu, dan tenaga yang dimiliki oleh peneliti. Dan yang menjadi pertimbangan lain yaitu industri ini mempunyai usaha yang potensial, karena produk yang dihasilkan bagus namun

*)Penulis Korespondensi

terkendala dalam memasarkan produknya. Hal inilah yang menjadi pertimbangan peneliti untuk memilih lokasi tersebut sebagai objek penelitian. Metode Pengumpulan Data Wawancara. Observasi. Penilaian Kepustakaan. Metode Analisa Analisis SWOT. SWOT adalah suatu bentuk analisis di dalam manajemen perusahaan atau di dalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik itu tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.

Tabel SWOT Internal dan Eksternal

Kekuatan (<i>strengths</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
1. Hubungan baik dengan mitra kerja. 2. Menyediakan solar yang berkualitas. 3. Pembayaran dengan jangka waktu (kredit). 4. SDM yang handal <i>Networking</i> perusahaan luas.	1. Lemahnya loyalitas konsumen. 2. Pelayanan yang kurang memuaskan. 3. Kredit macet.
Peluang (<i>opportunities</i>)	Ancaman (<i>threats</i>)
1. Pembangunan infrastruktur yang cukup tinggi 2. Harga jual bersaing 3. Banyak pabrik-pabrik yang menggunakan solar 4. Ketergantungan masyarakat modern pada sumber energi yang tidak dapat diperbaharui Jumlah SPBU yang ada masih belum cukup.	1. Para pesaing yang sejenis. 2. Anggapan kualitas yang ditawarkan lebih rendah dibanding <u>competitor</u> . 3. Tidak stabilnya pertumbuhan ekonomi nasional.

2. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan loyalitas pelanggan di PT. Anugerah Prima Energi. Jenis Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Populasi penelitian ini adalah konsumen yang menggunakan produk bahan bakar solar di PT. Anugerah Prima Energi, penelitian deskriptif ini mendapatkan hasil analisa data dengan metode analisa SWOT, strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk perusahaan PT. Anugerah Prima Energi dalam meningkatkan loyalitas pelanggannya,

yaitu : (a) Membenahi sumber daya manusia (SDM) internal yang baik, (b) Menjaga kepercayaan konsumen, (c) Mempertahankan kualitas produk, (d) Melakukan strategi penetrasi pasar, (e) Melakukan strategi meningkatkan kualitas pelayanan dan memberi harga yang kompetitif. Target jangka panjang yang dapat dilakukan PT. Anugerah Prima Energi adalah memperluas target pasar di setiap wilayah, dimulai dengan cara pembukaan cabang untuk pembantu penjualan bahan bakar solar yang akan ditempatkan di setiap wilayah Indonesia sehingga dapat dijangkau oleh seluruh pelosok yang ada di wilayah

Daftar Pustaka

- Amanah, D. (2011). Pengaruh Promosi dan Brand Image (Citra Produk) Terhadap Loyalitas Pembelian Produk Pepsodent di Ramayana Plaza Jalan Aksara Medan. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*,
- Assauri, Sofjan. 2011. Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Buchari Alma, , 2004, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Edisi Revisi, Bandung: Penerbit CV. Alfabeta.
- Burhan Bungin, 2008, Penelitian Kualitatif, Jakarta, Kencana Prenada Media Group
- David, Fred, R. 2011. Strategic Management Manajemen Strategi Konsep, Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, P. (2009). Manajemen Pemasaran Terjemahan, Edisi 13. Jakarta: Erlangga
- _____.Keller, 2007, Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua belas, PT. Indeks, Jakarta.

*)Penulis Korespondensi

PENGARUH CITRA MEREK TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN YANG DIMEDIASI OLEH KEPUASAN PELANGGAN KOSMETIK WARDAH DI KECAMATAN KENJERAN SURABAYA

Dian Nur Ulfah^{1*}, Martinus Rukismono², Erwin Rediono Tan³
1, 2, 3 Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis (1) pengaruh citra merek terhadap kepuasan pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya. (2) pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya. (3) pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya. (4) pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan yang dimediasi kepuasan pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya. Jenis Penelitian ini adalah kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan instrumen kuesioner yang melalui tahap pengujian validitas dan reliabilitas terlebih dahulu. Teknik analisis data menggunakan analisis jalur. Kesimpulan dari hasil pengujian setiap hipotesis menunjukkan bahwa (1) citra merek berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan menghasilkan nilai T statistics sebesar 13.833 dengan probabilitas sebesar $(0.000) < 0,05$. (2) citra merek berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan menghasilkan nilai T statistics sebesar 2.382 dengan probabilitas sebesar $(0.019) < 0,05$. (3) Kepuasan pelanggan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan menghasilkan nilai T statistics sebesar 5.709 dengan probabilitas sebesar $(0.000) < 0,05$. (4) Kepuasan pelanggan memediasi pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan dari hasil analisis jalur dengan teknik causal steps, di mana pengaruh citra merek terhadap kepuasan pelanggan menghasilkan pengujian yang dinyatakan berpengaruh signifikan, dan pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan menghasilkan pengujian yang dinyatakan berpengaruh signifikan, oleh karena itu kepuasan pelanggan dinyatakan mampu memediasi citra merek terhadap loyalitas pelanggan.

Kata Kunci : Citra Merek, Kepuasan Pelanggan, Loyalitas Pelanggan

Abstract

This study aims to analyze (1) the effect of brand image on wardah cosmetics customer satisfaction in the Kenjeran sub-district of Surabaya. (2) the influence of brand image on wardah cosmetics customer loyalty in Kenjeran sub-district, Surabaya. (3) the effect of customer satisfaction on wardah cosmetics customer loyalty in the Kenjeran sub-district of Surabaya. (4) the influence of brand image on customer loyalty mediated by wardah cosmetics customer satisfaction in Kenjeran sub-district, Surabaya. Data collection techniques using questionnaire instruments that go through the stages of testing the validity and reliability first. Data analysis techniques using path analysis. The conclusion from the test results of each hypothesis shows that (1) brand image has a significant effect on customer satisfaction of wardah cosmetics in Kenjeran sub-district of Surabaya, proven to produce a T statistics value of 13,833 with a probability of $(0,000) < 0.05$. (2) brand image has a significant effect on customer loyalty of wardah cosmetics in Kenjeran subdistrict of Surabaya, proven to produce a T statistics value of 2,382 with a probability of $(0.019) < 0.05$. (3) Customer satisfaction has a significant effect on customer loyalty of wardah cosmetics in Kenjeran Sub-district, Surabaya, proven to produce a T statistics value of 5.709 with a probability of $(0.000) < 0.05$. (4) Customer satisfaction mediates the effect of brand image on wardah cosmetics customer loyalty in Kenjeran sub-district, Surabaya, as evidenced by the results of path analysis using causal steps technique, where the effect of brand image on customer satisfaction results in tests that are otherwise significant, and the effect of customer satisfaction on loyalty customers produce tests that are stated to have a significant effect, therefore customer satisfaction is stated to be able to mediate the brand image of customer loyalty.

Keywords: Brand Image, Customer Satisfactio Customer Loyalty

*)Penulis Korespondensi

B-23-1

1. PENDAHULUAN

Berkembangnya produk kosmetik kecantikan menimbulkan banyak persaingan bisnis didalam industri kecantikan. Kementerian Perindustrian mencatat, pada tahun 2017 industri kosmetik nasional tumbuh mencapai 7,36% di triwulan 1/2018. Disamping itu, industri kosmetik didalam negeri bertambah sebanyak 153 perusahaan pada tahun 2017 sehingga total saat ini mencapai lebih dari 760 perusahaan kosmetik skala besar, menengah, dan kecil yang memproduksi dan menjual merek-merek *make-up*, *skin care* dan *feminine hygiene* dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Wardah merupakan salah satu produsen kosmetik halal yang ada di Indonesia karena melihat kebutuhan akan wanita muslim yang membutuhkan kosmetik halal sebagai alat pendukung kecantikan mereka. Pada awal pemasarannya produk wardah mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya yang mengusung tema halal di pasaran Indonesia, maka dari itu wardah menggunakan iklan berhijab dan tidak berhijab agar produk wardah bisa digunakan siapa saja, karena memiliki label halal produk wardah menghindari pembuatan produk kosmetik dari hewani dan alkohol karena kedua bahan tersebut kerap menimbulkan alergi pada kulit manusia. Wardah terus menunjukkan dan menciptakan inovasi secara terus menerus agar menjadi produk yang tetap dipilih oleh para konsumen khususnya konsumen di kota Surabaya. Kecamatan Kenjeran adalah daerah pesisir pantai yang notabennya memiliki cuaca yang panas dan terik yang menyebabkan penduduk disana memiliki masalah bibir pecah-pecah dan kering sedangkan kosmetik wardah memiliki kandungan *jojoba oil*, ekstrak lidah buaya, dan vitamin E yang akan membuat bibir tetap lembab dan memberikan kesegaran pada bibir meskipun menggunakan lipstik sehari-hari.

Citra merek juga mempengaruhi

loyalitas merek di mata para konsumen semakin baik citra merek yang diciptakan suatu produk, maka secara tidak langsung konsumen dengan mudah akan loyal dengan merek tersebut. Wardah membangun citra yang mendukung dengan cara memakai selebriti yang berhijab dan tidak berhijab untuk menjadi alat pemasarannya. Kepuasan pelanggan menurut (Phillip Kotler, 2003), dalam (Heryanto, 2019:3) adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesan seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja/hasil suatu produk dan harapan-harapannya. Tujuan perusahaan selain untuk membuat konsumen merasa puas terhadap produk atau perusahaannya adalah dengan menciptakan loyalitas konsumen di hati para konsumen. Mowen (1999), dalam Pramudyo (2016:2) berpendapat bahwa loyalitas konsumen adalah sebuah tingkatan dimana konsumen memiliki sikap positif terhadap suatu merek, memiliki komitmen dan cenderung untuk terus melanjutkan membeli produk dengan suatu merek tertentu dimasa yang akan datang. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul "Pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan yang dimediasi oleh kepuasan pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya".

2. METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Karakteristik responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini akan dijabarkan berdasarkan beberapa kriteria yaitu; perempuan, pernah menggunakan produk wardah kosmetik dalam spesifikasi lipstik pada periode bulan September-Desember 2019, berdomisili di kecamatan Kenjeran Surabaya, berusia 18 tahun - 55 tahun.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah masyarakat yang menggunakan produk wardah kosmetik di kecamatan Kenjeran Surabaya. Jumlah sampel dalam

*)Penulis Korespondensi

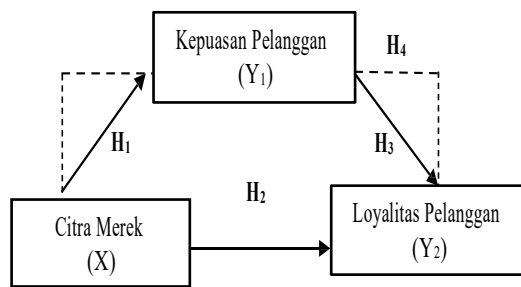
penelitian ini sebanyak 121 responden yang diambil dengan teknik *purposive sampling* dan menggunakan data primer.

Pengujian Data

Untuk menguji kualitas data dilakukan uji validitas dan reliabilitas instrumen menggunakan rumus *Korelasi Pearson* dan *Cron- bach Alpha*.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran digambarkan seperti pada gambar 1 berikut:



Gambar 1 Kerangka Konsep Penelitian

Hipotesis

H1 : Citra merek berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

H2 : Citra merek berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan.

H3 : Kepuasan pelanggan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan.

H4 : Kepuasan pelanggan memediasi pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan.

Teknik Analisis Data

Uji asumsi linearitas, uji asumsi klasik, dilakukan melalui 3 uji yaitu (uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas), uji koefisien determinasi.

Pengujian hipotesis pengaruh langsung menggunakan analisis jalur bertujuan untuk mengetahui pengaruh citra merek (X) terhadap loyalitas pelanggan (Y2) yang dimediasi kepuasan pelanggan (Y1). Dalam

analisis jalur ini ada dua persamaan sebagai berikut (Imam Ghozali, 2005: 223)

$$Y1 = a + p1X + e1 \dots\dots\dots(1)$$

$$Y2 = a + p2X + p3Y1 + e2 \dots\dots\dots(2)$$

Pengujian hipotesis pengaruh tidak langsung menggunakan teknik *causal steps*, yaitu apabila hasil pengujian hipotesis citra merek terhadap kepuasan pelanggan bernilai signifikan dan apabila hasil pengujian hipotesis kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan bernilai signifikan maka citra merek berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan yang dimediasi kepuasan pelanggan. Namun apabila salah satu jalur atau kedua jalur bernilai tidak signifikan maka citra merek berpengaruh tidak signifikan terhadap loyalitas pelanggan yang dimediasi kepuasan pelanggan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Tabel 1: Analisis Karakteristik Responden

Karakteristik	Keterangan	Jumlah	(%)
Jenis Kelamin	Pria	0	0.0%
	Wanita	121	100.0%
Total		121	100%
Domisili	Ya	121	100.0%
Kenjeran	Tidak	0	0.0%
Total		121	100%
Usia	18-35 tahun	66	57.0%
	36-55 tahun	55	43.0%
Total		121	100%
Menggunakan Wardah	Ya	121	100.0%
	Tidak	0	0.0%
		121	100%

Sumber : Lampiran 2

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

Instrumen citra merek (X) sebanyak 4 butir

*)Penulis Korespondensi

instrumen, kepuasan pelanggan (Y1) 4 butir, dan loyalitas pelanggan (Y2) sebanyak 4 butir pernyataan melalui uji *Korelasi Pearson* menunjukkan semua butir pernyataan valid, ditunjukkan dengan bahwa semua koefisien korelasi > korelasi tabel (0.361). Berdasarkan uji reliabilitas instrumen diperoleh hasil bahwa instrumen citra merek, kepuasan pelanggan, dan loyalitas pelanggan dinyatakan reliabel (handal) karena menghasilkan *Cronbach Alpha* (0,888; 0,912; 0,913) diketahui *Cronbach Alpha* menunjukkan bahwa seluruh instrumen reliabel ditunjukkan dengan nilai *Cronbach Alpha* > 0,60.

Hasil Uji Linieritas, Uji Asumsi Klasik, Koefisien Determinasi

Hasil uji linieritas, uji asumsi klasik, dan koefisien determinasi seperti pada tabel 2 berikut:

Tabel 2 Hasil Uji Linieritas, Uji Asumsi Klasik, Koefisien Determinasi

Uji Asumsi Linieritas	p (0.000) < 0.05	Terjadi hubungan Linieritas
Uji Asumsi Klasik	Hasil Uji	Kesimpulan
Uji Multikolinearitas	<i>Tolerance</i> (0.383) > 0,1 <i>VIF</i> (2.608) < 10	Tidak ada Multikolinearitas
Uji Normalitas	p (0.200) > 0,05	Residual normal
Uji Heteroskedastisitas	p (0.236; 0.955;) > 0,05	Tidak ada Heteroskedastisitas
Koefisien Determinasi	R ² (0.617; 0.569)	

Sumber : Lampiran 4

Analisis Jalur

Hasil pengujian hipotesis secara langsung seperti pada tabel 3 berikut

Tabel 3 Hasil pengujian hipontensis secara langsung

Variabel Eksogen	Variabel Endogen	Coefficient	T Statistics	Prob.
Citra Merek	Kepuasan Pelanggan	0.785	13.833	0.000
Citra Merek	Loyalitas Pelanggan	0.233	2.382	0.019
Kepuasan Pelanggan	Loyalitas Pelanggan	0.558	5.709	0.000

Sumber : Lampiran 4

Pengujian Hipotesis

1. Uji Hipotesis 1
Pengaruh citra merek terhadap kepuasan pelanggan menghasilkan nilai T statistics sebesar 13.833 dengan probabilitas sebesar 0.000. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa probabilitas < alpha (5%). Dengan demikian hipotesis 1 terpenuhi.
2. Uji Hipotesis 2
Pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan menghasilkan nilai T statistics sebesar 2.382 dengan probabilitas sebesar 0.019. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa probabilitas < alpha (5%). Dengan demikian hipotesis 2 terpenuhi.
3. Uji Hipotesis 3
Pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan menghasilkan nilai T statistics sebesar 5.709 dengan probabilitas sebesar 0.000. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa probabilitas < alpha (5%). Dengan demikian hipotesis 3 terpenuhi.
4. Uji Hipotesis 4
Pengaruh citra merek terhadap kepuasan pelanggan menghasilkan pengujian yang dinyatakan berpengaruh signifikan, dan pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan

menghasilkan pengujian yang dinyatakan berpengaruh signifikan. Hal ini berarti terdapat pengaruh yang signifikan pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan yang dimediasi kepuasan pelanggan.

Pembahasan

1. Pengaruh Citra Merek Terhadap Kepuasan Pelanggan. Terdapat pengaruh yang signifikan citra merek terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini berarti semakin baik citra merek kosmetik wardah dapat meningkatkan kepuasan pelanggan kosmetik wardah di kecamatan kenjeran surabaya. Hasil penelitian ini mendukung teori dari Howard (1989), dalam Pramudyo (2016:5) menjelaskan bahwa citra mempunyai peran dalam memasarkan suatu organisasi karena berpotensi mempengaruhi persepsi dan ekspektasi konsumen tentang barang atau jasa yang ditawarkan serta pada akhirnya mempengaruhi kepuasan konsumen dan loyalitas. Ini menunjukkan bahwa pengaruh citra merek terhadap kepuasan pelanggan sangatlah penting. Jika konsumen merasakan manfaat citra merek seperti kinerja wardah kosmetik seperti yang dijanjikan, bisa diandalkan, dan dapat membuat pelanggan cantik serta menarik maka pelanggan akan merasa puas terhadap produk kosmetik wardah
2. Pengaruh Citra Merek Terhadap Loyalitas Pelanggan
Terdapat pengaruh yang signifikan citra merek terhadap loyalitas pelanggan. Hal ini berarti semakin baik citra merek kosmetik wardah dapat meningkatkan loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan kenjeran surabaya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Stephen, et. al, 2007, dalam (Tjahjaningsih, 2016:5) juga

- memberikan hasil bahwa citra merek berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Sehingga semakin tinggi citra merek diharapkan memberikan dampak positif pada loyalitas pelanggan. Pelanggan yang loyal terhadap suatu merek akan merasa melakukan pembelian ulang, merekomendasi merek tersebut kepada orang terdekat, dan menjadikan merek tersebut menjadi pilihan pertama.
3. Pengaruh Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan
Terdapat pengaruh signifikan kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan. Hal ini berarti semakin tinggi kepuasan pelanggan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Cronin dan Taylor, 1992), dalam (Tjahjaningsih, 2016:5) menjelaskan bahwa kepuasan konsumen mampu memberikan pengaruh yang potensial secara langsung terhadap loyalitas pelanggan. Sehingga semakin tinggi kepuasan pelanggan diharapkan memberikan dampak positif pada loyalitas pelanggan. Jika pelanggan beranggapan bahwa memilih kosmetik wardah adalah keputusan yang tepat, menggunakan kosmetik wardah adalah harapan, dan puas setelah menggunakan kosmetik wardah maka pelanggan akan loyal terhadap kosmetik wardah.
 4. Pengaruh Citra Merek Terhadap Loyalitas Pelanggan Yang Dimediasi Kepuasan Pelanggan
Terdapat pengaruh yang signifikan pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan yang dimediasi kepuasan pelanggan. Hal ini berarti semakin tinggi kepuasan pelanggan yang disebabkan oleh semakin baiknya citra merek maka dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Bloemer dan Ruyter,

*)Penulis Korespondensi

2001), dalam (Darsono, 2017:5) dengan judul kepuasan konsumen sebagai variabel mediasi antara citra perusahaan dengan loyalitas konsumen, menyatakan bahwa secara tidak langsung loyalitas konsumen akan dipengaruhi oleh citra perusahaan dimana terdapat faktor kepuasan konsumen didalamnya.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan hal-hal penting dalam penelitian ini: (1) citra merek berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan menghasilkan nilai T statistics sebesar 13.833 dengan probabilitas sebesar $(0.000) < 0,05$. (2) citra merek berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan menghasilkan nilai T statistics sebesar 2.382 dengan probabilitas sebesar $(0.019) < 0,05$. (3) Kepuasan pelanggan berpengaruh signifikan terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan menghasilkan nilai T statistics sebesar 5.709 dengan probabilitas sebesar $(0.000) < 0,05$. (4) Kepuasan pelanggan memediasi pengaruh citra merek terhadap loyalitas pelanggan kosmetik wardah di kecamatan Kenjeran Surabaya, dibuktikan dari hasil analisis jalur dengan teknik *causal steps*, di mana pengaruh citra merek terhadap kepuasan pelanggan menghasilkan pengujian yang dinyatakan berpengaruh signifikan, dan pengaruh kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pelanggan menghasilkan pengujian yang dinyatakan berpengaruh signifikan, oleh

karena itu kepuasan pelanggan dinyatakan mampu memediasi citra merek terhadap loyalitas pelanggan.

Daftar Pustaka

- Andjarwati, A. L., & Chusniartiningsih, E. (2018). Pengaruh Kesadaran Merek dan Citra Merek terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi pada Pelanggan Teh Pucuk Harum Wilayah Surabaya Utara). *Jurnal Minds: Manajemen Ide dan Inspirasi*, 5(2), 189-202.
- Anggraeni, P. N. (2013). Pengaruh citra merek terhadap loyalitas konsumen dengan kepuasan konsumen sebagai mediasi pada produk viva kosmetik di kota Surabaya [CD- ROM] (*Doctoral dissertation*, Widya Mandala Catholic University).
- Kartajaya, Hermawan. 1996. *Marketing Plus 2000 Siasat Memenangkan Persaingan Global*. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Philip. 2014. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan dan Pengendalian. Volume dua*, Edisi Ketujuh. Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Supardi. 2015. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. UII Press, Yogyakarta.
- Supranto, J. (2017). *Statistik : Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Tjahjaningsih, E. (2016). Pengaruh Citra dan Promosi Terhadap Kepuasan Pelanggan Serta Dampaknya Terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Pada Pelanggan Supermarket Carrefour di Semarang). *Media Ekonomi dan Manajemen*, 28(2).

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMBELI PRODUK LIPSTIK PURBASARI SEBAGAI KOSMETIK HALAL DI SURABAYA

Marchieni Dwi Triana Esti^{1*}, Martinus Rukismono²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Peningkatan pendapatan di negara-negara mayoritas muslim dan pertumbuhan penduduk muslim dunia yang menunjukkan tren positif telah membawa peningkatan yang signifikan terhadap permintaan produk halal secara global. Peningkatan pengguna kosmetik tersebut diikuti dengan pilihan produk yang semakin banyak. Jika sebelumnya pasar produk halal dianggap terbatas dan kurang menguntungkan, saat ini produk halal telah mampu menjadi primadona yang digunakan beberapa negara untuk meningkatkan devisa. Penelitian ini bertujuan mengetahui (1) bagaimana perilaku konsumen produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal di Surabayadan (2) faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kosumen dalam membeli produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal. Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Populasi penelitian ini yaitu kosumen muslim produk lipstik Purbasari di Surabaya, dengan 10 narasumber menggunakan teknik *purposive sampling*. Penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yakni, pengamatan (*observasi*), wawancara (*interview*), dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah *open coding*. Kesimpulan dari hasil penelitian ditemukan variabel utama dalam menentukan keputusan pembelian lipstik Purbasari adalah persepsi kosumen, harga, kualitas produk, rekomendasi dari orang terdekat, dan sertifikasi halal.

Kata Kunci: Perilaku Kosumen, Produk Halal, Lipstik Purbasari, Seminar Sniter

Abstract

The increase in income in muslim-majority countries and the growth of the world's muslim population which shows a positive trend has brought a significant increase in global demand for halal products. The increase in cosmetic users is followed by a growing selection of products. If previously the halal product market was considered limited and less profitable, now halal products have been able to be excellent that is used by several countries to increase foreign exchange. This study understands (1) how consumers buy Purbasari lipstick products as halal cosmetics in Surabaya and (2) what factors influence consumers in buying Purbasari lipstick products as halal cosmetics. This type of research is qualitative. The study population was Muslim consumers of Purbasari lipstick products in Surabaya, with 10 interviewees using purposive sampling techniques. The author uses several data collection techniques in this study, namely, observation (observation), interviews (interviews), and documentation. The analytical method used is open code. The conclusions from the results of the study found that the main variables in determining the purchase decision of Purbasari lipstick are the consumer rating, price, product quality, assessment of the closest person, and halal certification.

Keywords: Consumer Behavior, Halal Products, Purbasari Lipstick, Sniter Conference

1. PENDAHULUAN

Peningkatan pendapatan di negara-negara mayoritas muslim dan pertumbuhan penduduk muslim dunia yang menunjukkan tren positif telah membawa peningkatan yang signifikan terhadap permintaan produk halal secara global. Jika sebelumnya pasar produk halal dianggap terbatas dan kurang menguntungkan, saat ini

produk halal telah mampu menjadi primadona yang digunakan beberapa Negara untuk meningkatkan devisa. Dengan potensi pasar yang diperkirakan mencapai \$2,7 triliun secara global (World Halal Forum, 2013) dan permintaan yang tidak hanya datang dari kosumen muslim, tampaknya menjadi motivasi bagi sejumlah negara seperti Malaysia,

*Penulis Korespondensi

Thailand, Indonesia, dan Jepang berlomba menjadi pusat produk halal atau Halal Hub (Global Pathfinder Report, 2011).

Berdasarkan proyeksi pertumbuhan penduduk Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Badan Pusat Statistik dan United Nations Population Fund jumlah penduduk Indonesia pada 2018 mencapai 265 juta jiwa. Dari jumlah tersebut, sebanyak 131,88 juta jiwa berjenis kelamin perempuan. Menurut kelompok umur, jumlah populasi perempuan Indonesia yang berusia 0-19 tahun mencapai 45,31 juta jiwa. Kemudian yang berumur 20-64 tahun sebanyak 86,57 juta jiwa dan sisanya, yakni 8,3 juta jiwa berumur lanjut usia (65 tahun keatas).

Bedasarkan data di atas, potensi pasar kosmetik di Indonesia cukup besar. Alia Dewi, Corporate Secretary PT Mandom Indonesia Tbk., mengatakan saat ini pengguna kosmetik semakin banyak yang dipengaruhi oleh beauty blogger atau vlogger. Pengaruhnya sangat besar dalam menarik perempuan untuk menggunakan kosmetik.

Peningkatan pengguna kosmetik tersebut diikuti dengan pilihan produk yang semakin banyak. Generasi milenial menjadi kunci penting dalam inovasi pemasaran ini, yaitu lewat media sosial mereka karena lebih efektif dan *less costly*. Bahkan, di Korea, mereka konsisten memberikan paket kosmetik sebagai souvenir. Mereka menggunakan strategi pembagian contoh produk secara gratis untuk menarik minat konsumen.

Industri kosmetik saat ini sedang berkembang, dari industri yang skala menengah dan besar. Beberapa dari mereka sudah mampu mengekspor produknya ke luar negeri seperti ke Asean, Afrika, Timur Tengah dan lain-lain. Pada 2017, nilai ekspor produk kosmetik nasional mencapai US\$ 516,99 juta, naik dibandingkan tahun 2016 sebesar US\$ 470,30 juta.

Menurut sumber DailyIndustri.com kosmetik nasional mencatatkan kenaikan

pertumbuhan 20% atau empat kali lipat dari pertumbuhan ekonomi nasional pada tahun 2017. Saat ini, produk kosmetik sudah menjadi kebutuhan primer bagi kaum wanita yang merupakan target utama dari industri kosmetik. Selain itu, seiring dengan perkembangan zaman, industri kosmetik juga mulai berinovasi pada produk kosmetik untuk pria dan anak-anak. Banyak industri kosmetik yang mulai meluncurkan produk ekonomis untuk keluarga.

Tabel 1. Data Sertifikasi Halal LPPOM MUI Pusat Periode 2015-2018

Tahun	2015	2016	2017	2018	TOTAL
Jumlah Perusahaan	7,940	6,564	7,198	11,249	32,951
Jumlah SH	8,676	7,392	8,157	17,398	41,623
Jumlah Produk	77,256	114,264	127,286	204,232	523,038

Sumber:

http://www.halalmui.org/mui14/index.php/main/go_to_section/59/1368/page/1 (diambil 21 April 2019)

Karena beragamnya konsumen produk kosmetik, dari wanita, pria, anak-anak, dan salah satunya adalah muslimah. Yang menjadi kendala dalam memilih kosmetik muslimah adalah kualitas dan bahan yang digunakan dari produk kecantikan tersebut, diantaranya kehalalan produk. Definisi dari kosmetik halal sendiri adalah kosmetik dengan kandungan bahan-bahan yang sesuai menurut hukum Islam. Produknya harus dipastikan *cruelty free* atau tidak menggunakan bahan yang mengandung hewani dan tidak ada kandungan alkoholnya.

Di Indonesia, sejak tahun 2017 pemerintah awalnya hanya mengharuskan makanan saja yang dilabeli halal. Namun mulai 2018 dan 2019 peralatan mandi dan obat-obatan sudah harus disertifikasi oleh MUI. Dalam hal ini, LPPOM MUI terus mengakomodir permintaan para konsumen yang ingin mencari tahu kosmetik apa saja yang bersertifikasi halal.

*)Penulis Korespondensi

Perlu dicatat, LPPOM MUI selalu mengalami perubahan daftar dari waktu ke waktu, mengingat sertifikasi tersebut hanya berlaku selama dua tahun dan kemudian harus dilakukan perpanjangan.

Dari data di atas, ternyata sudah banyak sekali produk-produk kecantikan yang sudah bersertifikasi halal. Keputusan pembelian konsumen terhadap produk kecantikan dipengaruhi oleh faktor psikologis konsumen itu sendiri. Menurut Ujang Sumarwan (2011:9), model keputusan konsumen dalam membeli dan mengonsumsi barang dan jasa dipengaruhi tiga faktor utama, salah satunya yaitu faktor perbedaan individu, dimana dapat disebut faktor psikologis.

Produk kosmetik sangatlah beragam, mulai dari bedak, eyeshadow, perona pipi, eyeliner, pensil alis, alas bedak, lipstik, dan masih banyak lagi yang lainnya. Namun yang paling digemari wanita ialah produk lipstik. Banyak sekali wanita yang memiliki atau bahkan mengoleksi produk lipstik agar bias berganti-ganti penampilan karena warnanya yang beragam. Saat pergi ke pesta, umumnya wanita akan menggunakan lipstik dengan warna mencolok, untuk kegiatan sehari-hari, wanita akan menggunakan produk lipstik yang natural. Kadang mereka menggunakan lipstik sesuai dengan warna pakaian yang mereka kenakan agar terlihat sepadan. Oleh karena itu wanita ingin mempunyai berbagai warna lipstik agar bisa sesuai dengan penampilan yang mereka inginkan.

Untuk bisa menjadi merek yang bisa diterima dengan baik oleh konsumen, maka seorang pemasar memerlukan strategi yang tepat. Kemudian, agar strategi tersebut bisa memberi hasil yang efektif maka pemasar perlu mengetahui bagaimana perilaku pembelian terbentuk, perilaku membeli kosmetik berlabel halal dan faktor-faktor apa saja yang mendorong konsumen membeli kosmetik berlabel halal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumen

lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal di Surabaya.



Gambar 1 : Produk Purbasari

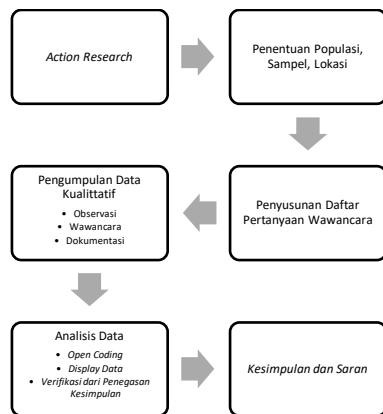
Sumber : <http://purbasari.com/tentang-kami/>

2. METODE PENELITIAN

Metode dan Jenis Penelitian

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif terstruktur. Pengertian penelitian kualitatif menurut Alfianika, N. (2018:22) adalah penelitian yang datanya berupa kata-kata yang diolah secara deskripsi. Penelitian kualitatif pada dasarnya upaya membangun pandangan mereka yang teliti dan rinci, dibentuk dengan kata-kata, gambar holistik dan rumit. Oleh karena itu, untuk dapat mengumpulkan data kualitatif dengan baik peneliti perlu tahu apa yang dicari, asal muasalnya, dan hubungannya dengan yang lain, yang tidak terlepas dari konteksnya. Semua itu harus dijangkau secara tuntas dan tepat, walaupun akan menggunakan waktu yang relatif lebih lama. Langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam melaksanakan penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1.

*)Penulis Korespondensi



Gambar 1. *Flowchart* Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *action research*. Alasan peneliti menggunakan penelitian jenis *action research* adalah untuk mencari dan mendeskripsikan sikap konsumen dalam membeli lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal di Surabaya. Berdasarkan data jenis penelitian, yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah metode bertatap muka secara langsung dan berinteraksi dengan konsumen produk lipstik Purbasari. Metode analisis yang digunakan peneliti adalah *open coding*, yaitu meringkas data yang banyak ke dalam suatu kategori. Dalam *open coding*, peneliti menganalisis teks, kemudian meringkasnya dengan memberi label berupa kode yang mewakili.

Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh konsumen muslim produk lipstik Purbasari di Surabaya. Kriteria sampel yang diambil oleh peneliti adalah muslim, berada di Kota Surabaya, menjadi konsumen produk lipstik Purbasari, menjadi konsumen selama minimal 1 (satu) bulan, menggunakan lipstik lebih dari 1 (satu) *brand*, bisa berkomunikasi dengan peneliti, berada di rentang usia 16-65 tahun. Dalam penelitian ini peneliti memilih 10 orang narasumber yang akan dijadikan sampel. 2 (dua) narasumber di Surabaya Barat, 2 (dua) narasumber di Surabaya Timur, 2 (dua) narasumber di Surabaya Utara, 2 (dua)

narasumber di Surabaya Selatan, dan 2 (dua) narasumber di Surabaya Pusat.

Metode Pengumpulan Data

Penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yakni, pengamatan (observasi), wawancara (interview), dan dokumentasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil wawancara, peneliti menemukan perilaku konsumen yang diamati dari narasumber. Sebagian besar narasumber menyukai warna-warna lipstik *matte* (istilah yang digunakan untuk hasil dari suatu *make up* produk yang tidak memiliki kilau atau partikel *shimmer*). Biasanya lipstik *matte* dikenal dengan lipstik yang kering di bibir, namun begitu narasumber tetap menyukai lipstik *matte*.

Semua narasumber mempunyai lipstik Purbasari dengan serial *matte*. Bisa ditarik kesimpulan, wanita-wanita ingin terlihat *trendy* dengan mengikuti *trend* yang sedang *hits*. Oleh karena itu perusahaan kosmetik juga diharapkan mampu mengikuti *trend* yang sedang berlaku di pasaran. Jika tidak, maka *brand* tersebut akan ditinggalkan konsumen karena konsumen kosmetik umumnya akan berdandan mengikuti *trend*. Mereka tidak mau dipandang jelek oleh orang lain hanya karena berpenampilan tidak menarik ataupun tidak mengikuti jaman. Yang ada mereka akan dipandang tua karena tidak bisa mengikuti *trend* yang ada.

4 (empat) dari 10 narasumber membeli lipstik saat sedang jalan-jalan di mall atau saat bersama teman-teman, 5 (lima) narasumber membeli di daerah rumah mereka, antara swalayan atau toko kosmetik. 1 narasumber selalu membeli online. Mereka jadi lebih tertarik membeli karena rekomendasi dari orang-orang terdekatnya.

Narasumber S sering membeli produk lipstik Purbasari secara *online*. Hal ini, bisa dimanfaatkan oleh marketing Purbasari sebagai media promosi. Konsumen akan lebih tertarik

*)Penulis Korespondensi

dengan adanya promosi melalui media *online*. Hampir setiap orang pasti memiliki *handphone*, dan pastinya mereka juga punya *account* media sosial. Dengan adanya media sosial ini, maka bisa dijadikan wadah untuk melakukan pemasaran produk lebih baik lagi.

Sebagai wanita, banyak lipstik yang dimiliki oleh narasumber, 10 narasumber mengaku memiliki lebih dari 1 (satu) brand lipstik. 8 (delapan) dari 10 narasumber hampir semuanya menggunakan lipstik dalam negeri semua, mereka menggunakan *brand-brand* lokal seperti BLP, Wardah, Pixi, Viva, dan Mustika Sari. Tak sedikit pula yang menggunakan *brand* luar negeri seperti Korea, yaitu Innisfree, 3CE, dan Tony Moly. *Brand* yang sedang populer pun juga digandrungi oleh beberapa narasumber seperti *brand* Jepang Shu Uemura, *brand* Paris Channel dan Dior. Dilihat dari penggunaan konsumen N, kualitas lipstik Purbasari tidak kalah dari *brand-brand* luar negeri, hal ini dikarenakan narasumber N masih mau menggunakan Purbasari walaupun lipstiknya yang lain sudah bermerek internasional semua.

Lalu dilihat dari segi halalannya, ada 5 (lima) narasumber yang mengetahui bahwa Purbasari adalah produk kosmetik halal, dan sisanya 5 (lima) narasumber mengakui tidak tahu bahwa Purbasari adalah kosmetik halal. Semua narasumber mengaku sudah mengetahui rival dari Purbasari yaitu Wardah adalah produk kosmetik halal karena *branding*-nya yang sudah jelas.

Yang perlu disayangkan konsumen adalah tidak adanya sosialisasi halal dari lipstik Purbasari seperti kompetitornya yaitu Wardah yang senantiasa memberikan *branding* halal pada semua produknya. Hal ini bisa terlihat dari iklan-iklan promosi Wardah yang selalu menampilkan model wanita berhijab. Hal ini identik dengan produk halal yang disukai oleh konsumen muslim di Indonesia. Iklan tersebut meninggalkan kesan bahwa wanita berhijab juga bisa tampil menawan dengan berbagai

kosmetik yang sudah aman digunakan dan tentunya memiliki sertifikasi halal.

Sebagai seorang muslim, narasumber mengaku label halal pada lipstik Purbasari akan mempengaruhi niat beli konsumen. 3 (tiga) dari 10 narasumber menyatakan selalu mencari informasi terlebih dahulu sebelum membeli kosmetik.

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan dalam penelitian ini, maka dalam bab ini akan dijelaskan mengenai variabel-variabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal di Surabaya. Adapun variabel-variabel tersebut adalah: persepsi konsumen, harga, kualitas produk, rekomendasi dari orang terdekat, dan sertifikasi halal.

Persepsi Konsumen

Setiap wanita memiliki persepsi sendiri-sendiri mengenai warna lipstik seperti apa yang cocok pada dirinya. Hal ini bisa terbentuk dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis masing-masing konsumen. Karena faktor-faktor dari setiap orang bisa saja berbeda-beda, maka keputusan konsumen dalam memilih lipstik juga pasti berbeda-beda pada setiap orang.

Sebagian besar konsumen memilih produk lipstik Purbasari karena dirasa cocok pada bibir mereka. Definisi cocok pada setiap konsumen ini berbeda, dalam penelitian ini, cocok menurut narasumber dalam hasil wawancara diartikan sebagai lipstik yang lembab, ringan, tahan lama, tidak membuat bibir pecah-pecah, dan warnanya sepadan dengan keinginan konsumen.

Definisi cocok dari narasumber tentulah tidak sama bagi setiap orang, ada yang menyukai lipstik yang *creamy*, tapi ada juga yang suka menggunakan yang *matte*, dan ada pula yang suka mengikuti *trend* yang berlaku saat itu. Di tahun 2019 ini memang *trend* lipstik *matte* sedang digandrungi oleh semua orang.

*)Penulis Korespondensi

Barang contoh atau *sample* merupakan kewajiban bagi produsen kosmetik karena lipstik yang digunakan setiap orang belum tentu menghasilkan warna yang sama walaupun produk yang digunakan adalah sama karena Ph bibir setiap orang berbeda-beda. Perbedaan Ph ini menjadikan hasil warna yang berbeda pada setiap orang.

Harga

Lipstik merupakan salah satu kosmetik yang paling sering digunakan wanita, bahkan hampir setiap wanita membawa lipstik di dalam tasnya. Hal ini lama-kelamaan menjadi budaya wanita, setelah makan harus memakai lipstik, setelah sholat harus menggunakan lipstik agar terlihat lebih segar dan tidak pucat, selain itu tuntutan pekerjaan juga menjadi alasannya.

Banyaknya jenis dan warna lipstik yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen ini menjadikan bisnis di bidang kosmetik menjadi ketat. Purbasari merupakan *brand* lokal dengan harga terjangkau, target pasar Purbasari merupakan masyarakat kalangan menengah ke bawah. Terbukti dari harga jual yang terjangkau.

Harga yang murah bisa saja menjadi strategi pemasaran, namun belum sepenuhnya bisa menarik minat konsumen dalam membeli produk. Jika konsumen menemukan produk serupa yang lebih baik baginya, maka keputusan pembelian bisa saja berubah. Pernyataan ini sesuai dengan yang dikatakan F, “Saya biasanya sih beli di toko-toko, mall kadang-kadang. Di Watson, itu kan banyak juga produk lipstik lainnya, jadi saya bisa sambil bandingin sama produk lain juga”.

Dari hasil wawancara, konsumen menyatakan lipstik Purbasari adalah produk lipstik yang terjangkau. Produk seperti ini cocok dipasarkan pada segmen masyarakat menengah ke bawah. Dengan harga yang terjangkau ini, Purbasari tidak mengurangi kualitasnya dalam memproduksi lipstik. Terbukti dari narasumber N (YSL, BLP, Dior,

Channel merupakan produk lipstik yang dimiliki N selain Purbasari) yang tetap loyal untuk memakai produk Purbasari walaupun lipstiknya yang lain merupakan lipstik dengan *brand* dari luar negeri. Kualitas produk akan menyebabkan konsumen loyal dalam penggunaan suatu produk.

Purbasari mampu menyampaikan keunggulan produknya dari karyawan SPG yang ada di toko-toko dengan baik. Strategi pemasaran yang baik dimulai dari salesman yang baik pula. I menyampaikan, “saya ditawarkan mba-mba SPG itu ngomongnya pinter banget dan meyakinkan kalau produknya ini bagus”. Dengan penyampaian yang pas, informasi yang diinginkan konsumen akan tersampaikan. Adapun narasumber M juga menemui SPG yang menawarkan produk Purbasari, “saya belinya kadang di counter, di swalayan ya kadang ada, kan biasanya ada yang nawarin mba-mba nya, SPG-SPG nya”.

SPG yang bekerja pun dituntut berdandan dengan cantik agar bisa menyakinkan konsumen lain bahwa dengan menggunakan lipstik Purbasari maka penampilannya bisa menjadi lebih cantik lagi. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan narasumber I “Belinya di toko kosmetik dekat rumah ada, soalnya mereka pasang banner besar banget, sama ada mba-mba SPG-nya juga cantik-cantik terus suruh coba lipstik Purbasari deh. Dan ternyata juga enak dipakai”. Perlengkapan marketing lain juga diperlukan, yaitu *banner* untuk dijadikan daya pikat orang-orang yang melintas.

Kualitas Produk

Semua narasumber dalam wawancara penelitian ini menyatakan kualitas produk Purbasari baik. Adapun beberapa faktor yang menentukan baik tidaknya suatu produk lipstik dari hasil wawancara adalah ketahanan warna lipstik, kelembaban lipstik saat digunakan, warnanya yang *pigmented*, dan kenyamanan saat digunakan.

*)Penulis Korespondensi

Narasumber N menggunakan produk-produk yang kebanyakan dari luar negeri (Paris) yang pastinya juga mahal, namun dia tetap menggunakan produk Purbasari. “Punya, ada YSL, BLP, Dior, Channel”. N masih loyal terhadap Purbasari. Dari sini bisa disimpulkan kualitas produk sangat mempengaruhi N dalam memilih lipstik, bukan hanya dari harganya saja. R merupakan wiraswasta, seorang wiraswasta yang dianggap bukan lagi dari kelas menengah, namun sudah di kalangan atas. N tetap merasa kualitas Purbasari baik dengan mengatakan, “Lembut di bibir, dan enteng di bibir”. N merupakan konsumen yang loyal terhadap produk lipstik Purbasari. Kualitas produk bisa membuat konsumen loyal terhadap produk Purbasari Purbasari.

Jika konsumen sudah loyal terhadap suatu *branding*, maka ia akan membeli varian produk lain dengan satu brand yang sama seperti yang dilakukan F. F juga menggunakan produk lain dari Purbasari, yaitu lulur mandinya. P juga begitu, ia loyal pada Purbasari sampai melakukan pembelian ulang. Konsumen yang menggunakan lipstik Purbasari sampai habis, dan selalu melakukan pembelian ulang. Bisa jadi P memiliki *inertia loyalty*. *Inertia loyalty* merupakan sebuah jenis loyalitas konsumen yang dimana adanya keterikatan yang rendah dengan pembelian ulang yang tinggi. Konsumen yang memiliki sikap ini biasanya membeli berdasarkan kebiasaan. Dasar yang digunakan untuk pembelian lipstik disebabkan oleh faktor kemudahan situasional karena lipstik digunakan setiap hari.

Inovasi merupakan hal yang wajib dilakukan setiap perusahaan jika tidak ingin perusahaannya berada dalam tahapan decline pada siklus hidup produk (*Product Life Cycle*). Atau perusahaan harus mampu menjaga kualitas produknya dengan melakukan *quality control*.

Selain itu untuk menghindari kehilangan konsumen yang mempunyai loyalitas tinggi, bisa dilakukan diferensiasi produk, misalnya saja

dengan memproduksi produk baru, yaitu krim pemutih wajah seperti yang diungkapkan oleh narasumber M. Hal ini dikarenakan orang Indonesia yang sebagian besar memiliki warna kulit sawo matang. Mereka mendambakan warna kulit yang lebih cerah lagi. Hal ini disebabkan oleh trend model-model dengan warna kulit yang cerah. Otomatis konsumen juga menginginkan kulit wajah mereka lebih berseri lagi.

Rekomendasi dari Orang Terdekat

Hal lain yang menarik minat konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari berdasarkan hasil wawancara adalah 9 (sembilan) dari 10 narasumber menyatakan bersedia merekomendasikan Purbasari ke orang lain. Kemauan konsumen untuk merekomendasikan produk Purbasari bisa dijadikan indikator kepercayaan konsumen terhadap suatu produk. Jika ia tidak mempercayai suatu produk, maka ia tidak akan berani merekomendasikan produk tersebut ke orang lain. Sebaliknya jika konsumen sudah percaya pada produk tersebut, maka akan dengan sukarela merekomendasikannya ke orang lain.

Bahkan 2 (dua) dari 10 narasumber mengaku membeli produk karena rekomendasi dari orang terdekat mereka. Konsumen yang percaya ini bisa menjadi calon konsumen yang loyal pada Purbasari. Maka dari itu, Purbasari harus menjaga konsumen yang sudah loyal ini agar tidak berpindah ke lain produk.

Sertifikasi Halal

Indonesia merupakan negara dengan mayoritas muslim terbesar di dunia, di mana masyarakatnya diharuskan mengkonsumsi produk-produk halal, tak terkecuali penggunaan kosmetik dan obat-obatan. Oleh karena itu, Purbasi memenuhi permintaan konsumen dengan mendaftarkan produknya ke LPPOM MUI untuk mendapat sertifikasi halal, dengan

*)Penulis Korespondensi

begitu konsumen tidak perlu khawatir lagi dalam mengkonsumsi produknya.

Konsumen saat ini juga tidak bodoh, mereka melakukan pencarian informasi terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk. Apalagi untuk konsumen muslim yang diharuskan menggunakan kosmetik halal. Terbukti dari narasumber I, ia mencari tahu terlebih dahulu apakah produk yang akan dibelinya itu halal atau tidak, “Sejak tahun 1995, itu mungkin waktu itu Mustika Sari ya. Dari awal, karena saya selalu cari tahu dulu. Kalo sekarang-sekarang ini ya tinggal browsing”.

Bagi semua narasumber dalam penelitian ini, sertifikasi halal akan mempengaruhi minat beli produk lipstik Purbasari. 2 (dua) dari 10 narasumber dalam penelitian ini selalu menggunakan produk kosmetik yang halal. Lalu 7 (tujuh) narasumber menyatakan tidak harus menggunakan kosmetik halal. Alasan terbesar tidak harus menggunakan kosmetik yang tidak ada sertifikasi halalnya adalah karena tidak semua produk yang non halal itu tidak baik, yang terpenting adalah kandungan dalam produk tersebut. Jika memang bahan-bahannya sudah teruji klinik dan dari bahan-bahan alamiah.

Di sisi lain, persepsi setiap orang juga berbeda-beda. Sikap dalam menghadapi komentar orang juga berbeda, ada orang yang tidak mepedulikan komentar orang sehingga mereka melakukan apa yang diinginkan. Mereka menggunakan produk yang menurut mereka bagus, nyaman, dan cocok digunakan, hal seperti ini bisa dikategorikan faktor pribadi konsumen dalam memilih suatu produk.

Bagi konsumen muslim yang memang diharuskan mengkonsumsi produk makanan, obat-obatan dan kosmetik yang halal, memang seharusnya membeli produk yang sudah ada sertifikasi halalnya supaya terjamin kepastiannya. Namun, sebagian besar konsumen muslim tidak mepedulikan sertifikasi halalnya, yang terpenting adalah

kualitas produknya. Karena kosmetik merupakan produk yang belum tentu sama jika dipakai orang yang berbeda. Bisa jadi salah satu kandungan yang ada dalam kosmetik malah membuat konsumen alergi.

4. KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan penelitian, terdapat beberapa hal yang bisa disimpulkan dalam penelitian ini. Peneliti bisa melihat perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal ditentukan oleh beberapa variabel. Variabel utama dalam menentukan keputusan pembelian lipstik Purbasari adalah persepsi konsumen, harga, kualitas produk, rekomendasi dari orang terdekat, dan sertifikasi halal.

Jadi, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: (1) persepsi konsumen menentukan perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal, (2) harga menentukan perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal, (3) kualitas produk menentukan perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal, (4) rekomendasi dari orang terdekat menentukan perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal, (5) sertifikasi halal menentukan perilaku konsumen dalam memilih produk lipstik Purbasari sebagai kosmetik halal, (6) persepsi konsumen, harga, kualitas produk, rekomendasi dari orang terdekat, dan sertifikasi halal saling mempengaruhi satu dengan yang lainnya.

Daftar Pustaka

- Alfianika, N. (2018). *Buku ajar metode penelitian pengajaran bahasa Indonesia*. Deepublish.
- Apriyandani, H., Yulianto, E., & Sunarti, S. (2017). Pengaruh Gaya Hidup Dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Mahasiswa S1 Fakultas Ilmu Administrasi Angkatan 2014 dan 2015 Universitas Brawijaya

*)Penulis Korespondensi

Malang yang Membeli dan Menggunakan Smartphone iPhone). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 50(2), 180-189.

Rahayu, A. B. (2017). Strategi Brand Loyalty Pada Calzone Express Yogyakarta (Studi Deskriptif Kualitatif Strategi Brand Loyalty Pada Calzone Express Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pizza Lipat Di Yogyakarta Periode 2017) (*Doctoral dissertation*, Universitas Mercu Buana Yogyakarta).

http://www.halalmui.org/mui14/index.php/main/go_to_section/59/1368/page/1 diambil pada tanggal 21 April 2019

PENGARUH LIKUIDITAS, PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN UKURAN DEWAN KOMISARIS TERHADAP PENGUNGKAPAN *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)* PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI (PERIODE 2016-2018)

Ronny Prasetyo^{1*}, Melvie Paramitha²

^{1,2} Universitas Widyia Kartika

Abstrak

Pertumbuhan ekonomi yang pesat menuntut pula berkembangnya teknologi informasi. Masyarakat menjadi semakin kritis dengan segala informasi yang menyangkut dengan semua kegiatan perusahaan. Salah satu kegiatan perusahaan yang menjadi sorotan adalah tanggung jawab sosial perusahaan atau Corporate Social Responsibility (CSR). Bagi para investor dan juga para calon investor, informasi mengenai tanggung jawab sosial sebuah perusahaan merupakan salah satu kebutuhan yang penting dalam pengambilan keputusan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh likuiditas, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan ukuran dewan komisaris terhadap pengungkapan Corporate Social Responsibility (CSR) perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2018. Metode pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling. Sampel yang diperoleh sebanyak 135 perusahaan yang telah memenuhi kriteria sampel yang telah ditetapkan. Teknik analisis data dilakukan dengan statistik deskriptif dan uji asumsi klasik. Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan SPSS 22. Hasil penelitian menunjukkan secara parsial bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap pengungkapan CSR. Sedangkan likuiditas, profitabilitas, dan ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap pengungkapan CSR.

Kata kunci: Likuiditas, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Ukuran Dewan Komisaris, Pengungkapan CSR, Seminar SNITER

Abstract

Rapid economic growth demands the development of information technology. The public is becoming increasingly critical with all information relating to all company activities. One of the company's activities in the spotlight is corporate social responsibility (CSR). For investors and potential investors alike, information about a company's social responsibility is an important requirement in decision making. This study aims to determine and analyze the effect of liquidity, profitability, company size, and board of commissioner size on the disclosure of the Corporate Social Responsibility (CSR) of manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the 2016-2018 period. The sampling method uses purposive sampling method. Samples obtained as many as 135 companies that have met the established sample criteria. Data analysis techniques were carried out with descriptive statistics and the classic assumption test. Hypothesis testing uses multiple linear regression analysis with the help of SPSS 22. The results showed partially that company size had a positive effect on CSR disclosure. While liquidity, profitability, and the size of the board of commissioners have no effect on CSR disclosure.

Keywords: Liquidity, Profitability, Company Size, Board of Commissioners Size, CSR Disclosure.

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi yang pesat menuntut pula berkembangnya teknologi informasi. Masyarakat menjadi semakin kritis dengan segala informasi yang menyangkut dengan semua kegiatan perusahaan. Salah satu kegiatan perusahaan yang menjadi sorotan adalah tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social*

Responsibility (CSR). Bagi para investor dan juga para calon investor, informasi mengenai tanggung jawab sosial sebuah perusahaan merupakan salah satu kebutuhan yang penting dalam pengambilan keputusan.

Konsep CSR merupakan konsep yang sulit diartikan. Hal inilah yang membuat definisi CSR sangatlah luas dan bervariasi. Sedangkan menurut Mudjiyanti dan Maulani

^{*}Penulis Korespondensi

(2017: 9) *CSR* adalah suatu kewajiban perusahaan yang tidak hanya menyediakan barang dan jasa, baik bagi masyarakat maupun dalam mempertahankan kualitas lingkungan sosialnya secara fisik maupun memberikan kontribusi secara positif terhadap kesejahteraan masyarakat dimana mereka beroperasi. Dari definisi *CSR* yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa *CSR* suatu wujud kegiatan ekonomi perusahaan yang berkelanjutan. Kegiatan ekonomi perusahaan pada umumnya didirikan atas dasar orientasi ekonomi, sehingga tidak melupakan aspek sosial dan lingkungan demi terjaminnya kelangsungan hidup perusahaan dalam pengungkapan.

Tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* menurut *World Business Council On Sustainable Development* (WBCSD) adalah suatu komitmen dari perusahaan untuk melaksanakan etika berperilaku dan berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Komitmen lainnya adalah meningkatkan kualitas hidup karyawan dan keluarganya, komunitas lokal, serta masyarakat luas. Harmonisasi antara perusahaan dengan masyarakat sekitarnya dapat tercapai apabila terdapat komitmen penuh dari manajemen puncak perusahaan terhadap penerapan *CSR* sebagai akuntabilitas publik (Effendi, 2016: 162).

Corporate Social Responsibility merupakan proses penting dalam pengelolaan biaya dan keuntungan kegiatan bisnis dengan *stakeholders* baik secara internal (pekerja, *shareholders* dan penanaman modal) maupun eksternal (kelembagaan pengaturan umum, anggota-anggota masyarakat, kelompok masyarakat sipil dan perusahaan lain), dimana tidak hanya terbatas pada konsep pemberian donor saja, tapi konsepnya sangat luas dan tidak bersifat statis dan pasif, akan tetapi merupakan hak dan kewajiban yang dimiliki bersama antar *stakeholder*.

Pada dasarnya tanggung jawab sosial perusahaan sudah muncul pada saat perusahaan mulai beroperasi. Sebagaimana

diketahui, kelangsungan hidup sebuah perusahaan sangat bergantung pada dukungan dari berbagai pihak. Karena itulah, perusahaan perlu untuk selalu menjaga hubungan (*relationship*) yang harmonis antara perusahaan dengan lingkungannya.

Landasan hukum pelaksanaan *CSR* di Indonesia diatur dalam Undang-undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (UUPT) pada pasal ke-74. Dalam penjelasan pasal 74 ayat (1) disebutkan bahwa “perseroan yang menjalankan usahanya di bidang sumber daya alam” adalah perseroan yang menjalankan kegiatan usahanya mengelola dan memanfaatkan sumber daya alam. Sedangkan, “perseroan yang menjalankan usahanya tidak berkaitan dengan sumber daya alam” adalah perseroan yang tidak mengelola dan tidak memanfaatkan sumber daya alam, tetapi kegiatan usahanya berdampak pada fungsi kemampuan sumber daya alam.

Oleh karena itu, bagi perseroan yang usahanya di bidang dan/atau berkaitan dengan sumber daya alam, wajib melakukan *CSR*. Tanggung jawab ini bersifat paksaan karena berkaitan dengan hukum. Pentingnya pengungkapan *CSR* telah membuat banyak peneliti untuk melakukan penelitian dan diskusi mengenai praktik dan motivasi perusahaan untuk melakukan *CSR*.

Sedangkan landasan hukum pengungkapan *CSR* untuk laporan tahunan tercantum dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 29/POJK.04/2016 tentang Laporan Tahunan Emiten atau Perusahaan Publik dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 30/SEOJK.04/2016 Tentang Bentuk dan Isi Laporan Tahunan Emiten atau Perusahaan Publik menyatakan bahwa pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan atau *CSR* dalam laporan tahunan meliputi kebijakan, jenis program, dan biaya yang dikeluarkan, antara lain terkait aspek lingkungan hidup; praktik ketenagakerjaan, kesehatan, dan keselamatan kerja; pengembangan sosial dan kemasyarakatan; dan tanggung jawab barang dan/atau jasa.

Dilansir dari situs berita *cnnindonesia.com*, riset yang dilakukan oleh *Centre for Governance, Institutions, and Organizations National University of Singapore (NUS) Business School* pada tahun 2016 memaparkan rendahnya pemahaman perusahaan terhadap praktik CSR, menyebabkan rendahnya kualitas pengoperasian agenda tersebut. Riset itu melakukan studi terhadap 100 perusahaan di empat negara yakni Indonesia, Malaysia, Singapura dan Thailand.

Riset ini memaparkan Thailand menjadi negara dengan kualitas implementasi CSR paling tinggi dengan nilai 56,8 dari total 100, sementara Singapura mendapatkan 48,8. Indonesia dan Malaysia sendiri masing-masing mendapatkan nilai 48,4 dan 47,7. Kriteria penilaian kualitas tersebut diambil berdasarkan sejumlah indikator dari kerangka *Global Reporting Initiative (GRI)*. Sejumlah faktor di antaranya adalah tata kelola perusahaan, ekonomi, lingkungan, dan sosial.

Faktor-faktor yang dapat diduga memiliki pengaruh terhadap pengungkapan CSR adalah profitabilitas, likuiditas, ukuran perusahaan, dan ukuran dewan komisaris. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan memperoleh laba pada tingkat penjualan asset dan ekuitas (Fahmi, 2015: 47). Jika profitabilitasnya semakin tinggi maka akan memberikan kesempatan yang luas terhadap manajemen dalam mengungkapkan dan melakukan program sosialnya. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan maka semakin besar pula pengungkapan informasi sosialnya.

Likuiditas menunjukkan hubungan antara kas dan aset lancar lainnya dari sebuah perusahaan dengan liabilitas lancarnya. Likuiditas merupakan suatu indikator mengenai kemampuan entitas untuk membayar semua liabilitas finansial jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aset lancar yang tersedia (Sukenti, Hidayati, dan Mawardi. 2017). Likuiditas merupakan salah satu kinerja yang sering dijadikan tolak ukur investor dalam

menilai perusahaan. Oleh karena itu ketika likuiditas yang dihasilkan rendah, perusahaan akan cenderung melakukan pengungkapan CSR.

Menurut Purnasiwi dan Sudarno (2011: 5) dalam Wahyuningsih dan Mahdar (2018), investor seringkali melihat ukuran perusahaan dan melakukan penilaian kinerja keuangan perusahaan tersebut. Ukuran perusahaan (*size*) perusahaan adalah variabel penduga yang banyak digunakan untuk menjelaskan variasi pengungkapan sosial dalam laporan tahunan yang dibuat perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaannya, semakin besar pula manajemen perusahaan akan melakukan pengungkapan CSR.

Selain likuiditas, profitabilitas, dan ukuran perusahaan, ukuran dewan komisaris dapat menjadi salah satu faktor yang menentukan perusahaan dalam mengungkapkan tanggung jawab sosial perusahaannya. Menurut Maulana dan Yuyetta (2014) dalam Putri, dan Gunawan (2019), dewan komisaris di dalam perusahaan memiliki kewenangan manajemen yang cukup kuat, dimana kewenangan dewan komisaris tersebut digunakan untuk memengaruhi orang-orang didalam perusahaan untuk melaksanakan tanggung jawab sosialnya. Untuk itu perlu ukuran dewan komisaris yang besar, sehingga perusahaan juga dapat menjalankan tanggung jawab sosialnya dengan baik.

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai “Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Ukuran Dewan Komisaris. Terhadap Pengungkapan *Corporate Social Responsibility (CSR)* Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI (Periode 2016-2018)”

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Legitimasi

Legitimasi merupakan keadaan psikologis keberpihakan orang dan kelompok orang yang sangat peka terhadap gejala

*)Penulis Korespondensi

lingkungan sekitarnya. Secara umum, teori legitimasi menunjukkan bahwa pengungkapan sosial adalah fungsi langsung dari tekanan sosial yang dihadapi oleh perusahaan (Behram, 2015). Teori legitimasi dianggap sebagai menyamakan persepsi atau asumsi bahwa tindakan perusahaan layak dan sesuai dengan norma, nilai, dan kepercayaan yang dikembangkan secara sosial. Teori legitimasi didasarkan pada pengertian kontrak sosial yang diimplementasikan antara perusahaan dan masyarakat. Kontrak sosial tersebut didefinisikan sebagai ekspektasi yang dimiliki masyarakat tentang bagaimana perusahaan harus melakukan operasinya. Kurangnya legitimasi akan membuat perusahaan kurang dapat dipercaya dan dengan demikian akan kecil kemungkinannya untuk meyakinkan pemegang saham untuk bertahan, sementara perusahaan yang mendapat dan mempertahankan legitimasi dipandang sebagai perusahaan yang dapat dipercaya. Adanya perbedaan persepsi antara kinerja perusahaan dengan ekspektasi masyarakat akan menimbulkan legitimasi *gap*).

2.2 Teori Stakeholders

Menurut Hadi, (2011 : 93), *Stakeholder* adalah semua pihak, internal maupun eksternal, yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan demikian, *stakeholder* merupakan pihak internal maupun eksternal, seperti : pemerintah, perusahaan pesaing, masyarakat sekitar, lingkungan internasional, lembaga diluar perusahaan (LSM dan sejenisnya), lembaga pemerhati lingkungan, para pekerja perusahaan, kaum minoritas dan lain sebagainya yang keberadaannya sangat mempengaruhi dan dipengaruhi perusahaan.

Berdasarkan asumsi *stakeholder theory*, maka perusahaan tidak dapat melepaskan diri dari lingkungan sosial. Perusahaan perlu menjaga legitimasi *stakeholder* serta mendudukkannya dalam kerangka kebijakan dan pengambilan keputusan, sehingga dapat mendukung pencapaian tujuan perusahaan,

yaitu stabilitas usaha dan jaminan *going concern*.

2.3 Likuiditas

Menurut Hanafi dan Halim (2016:75), rasio likuiditas mengukur kemampuan likuiditas jangka pendek perusahaan dengan melihat aktiva lancar perusahaan relatif terhadap utang lancarnya (utang dalam hal ini merupakan kewajiban perusahaan). Meskipun rasio ini tidak bicara masalah solvabilitas (kewajiban jangka panjang), dan biasanya relatif tidak penting dibandingkan dengan rasio solvabilitas, tetapi rasio likuiditas yang jelek dalam jangka panjang juga akan mempengaruhi solvabilitas perusahaan. Dua rasio likuiditas jangka pendek yang sering digunakan adalah rasio lancar dan rasio *quick* (sering juga disebut *acid test ratio*).

2.4 Profitabilitas

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset dan modal saham yang tertentu. Ada tiga rasio yang sering dibicarakan, yaitu: *profit margin*, *return on total asset (ROA)*, dan *return on equity (ROE)*. (Hanafi dan Halim, 2016:81)

2.5 Ukuran Perusahaan

Menurut Bambang (2008: 313), dalam Ratna (2018), Ukuran Perusahaan merupakan besar kecilnya perusahaan dilihat dari besarnya nilai *equity*, nilai penjualan atau nilai aktiva. Ukuran perusahaan yang didasarkan pada total asset yang dimiliki oleh perusahaan diatur dengan ketentuan BAPEPAM No.11/PM/1997, yang menyatakan bahwa perusahaan menengah atau kecil adalah badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki jumlah kekayaan (total asset) tidak lebih dari Rp 100.000.000.000 (seratus milyar rupiah). Pada dasarnya ukuran perusahaan hanya terbagi pada tiga kategori antara lain yaitu perusahaan besar, menengah, dan kecil.

2.6 Ukuran Dewan Komisaris

Di dalam Pedoman Umum *Good Corporate Governance (GCG)* Indonesia yang diterbitkan pada tahun 2006, Dewan Komisaris berperan sebagai organ perusahaan bertugas dan bertanggungjawab secara kolektif untuk melakukan pengawasan dan memberikan nasihat kepada Direksi serta memastikan bahwa Perusahaan melaksanakan GCG. Namun demikian, Dewan Komisaris tidak boleh turut serta dalam mengambil keputusan operasional. Kedudukan masing-masing anggota Dewan Komisaris termasuk Komisaris Utama adalah setara. Tugas Komisaris Utama sebagai *primus inter pares* adalah mengkoordinasikan kegiatan Dewan Komisaris.

2.7 Corporate Social Responsibility (CSR)

Menurut organisasi *The World Business Council for Sustainable Development* (atau yang saat ini dinamakan *Business Action for Sustainable Development*), CSR adalah “*the continuing commitment by business to behave and contribute to economic development while improving the quality of life of the workforce and their families as well as of the local community and society at large*” (“komitmen berkelanjutan dari para pelaku bisnis untuk berperilaku secara etis dan memberi kontribusi bagi pembangunan ekonomi, sementara pada saat yang sama meningkatkan kualitas hidup dari para pekerja dan keluarganya demikian pula masyarakat lokal dan masyarakat secara luas”).

2.8 Hubungan Antar Variabel

a. Hubungan antara likuiditas dengan pengungkapan CSR

Likuiditas merupakan salah satu kinerja yang sering dijadikan tolok ukur investor dalam menilai *perusahaan*. Oleh dari itu ketika likuiditas yang dihasilkan rendah, perusahaan akan cenderung melakukan pengungkapan *CSR* makin banyak, karena dibandingkan investor, manajemen perusahaan lebih tahu mengenai kinerja

internal perusahaan, sedangkan investor hanya melihat hasil akhir (rasio-rasio keuangan) sehingga ketika likuiditasnya rendah maka investor akan cenderung memberi nilai yang rendah pada perusahaan bahkan bisa mencabut investasinya sehingga perusahaan berusaha mengurangi asimetri informasi salah satunya dengan cara melakukan pengungkapan *CSR*.

b. Hubungan antara profitabilitas dengan pengungkapan CSR

Perusahaan adalah pihak yang memperoleh keuntungan besar dalam pemanfaatan sumber daya tersebut, sementara masyarakat yang justru menanggung akibat negatif (*negative externalities*) baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Untuk itu perusahaan harus bertanggungjawab atas berbagai dampak negatif yang dimunculkan. Perusahaan harus mengembalikan sebagian keuntungan yang diperoleh untuk kesejahteraan masyarakat, perbaikan kerusakan yang ditimbulkan, serta memberikan nilai timbal – balik kepada para pemangku kepentingan. Dengan demikian, perusahaan harus melakukan tindakan tanggungjawab sosial, dan menjadi bagian yang tak terpisahkan dari operasionalnya.

Perusahaan memperoleh keuntungan yang besar, namun perusahaan dalam menjalankan operasinya menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan berupa pencemaran terhadap lingkungan dan penurunan tingkat kesehatan masyarakat. Sehingga perusahaan harus memberikan sebagian keuntungan yang diperoleh untuk program *corporate social responsibility* yang bertujuan untuk mengatasi dampak negatif yang ditimbulkan oleh operasi perusahaan.

c. Hubungan antara ukuran perusahaan dengan pengungkapan CSR

Semua informasi yang bersifat keuangan ataupun non keuangan harus diungkapkan oleh perusahaan, termasuk informasi mengenai *CSR* karena informasi tersebut dapat berguna dalam pengambilan keputusan.

*)Penulis Korespondensi

Pengungkapan CSR dapat dilihat dari ukuran perusahaan yang dijalankan. Semakin besar perusahaannya, maka pengungkapan CSR semakin luas. Perusahaan yang besar cenderung memiliki kepemilikan saham yang lebih banyak sehingga jumlah pemilik saham yang lebih banyak memerlukan informasi keuangan yang lebih besar pula

d. Hubungan antara ukuran dewan komisaris dengan pengungkapan CSR

Dewan komisaris memiliki kewenangan manajemen yang tinggi dalam sebuah perusahaan. Sesuai dengan teori legitimasi, bahwa dalam pengambilan keputusan, dewan komisaris haruslah mempertimbangkan aturan dan norma yang ada. Dewan komisaris memiliki kekuasaan yang besar dalam sebuah perusahaan, termasuk dalam pengungkapan CSR. Semakin besar ukuran dewan komisaris dalam sebuah perusahaan, maka perusahaan akan cenderung untuk melaporkan tanggung jawab sosialnya.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, yaitu dengan mengumpulkan data-data berupa angka. Pendekatan kuantitatif memerlukan adanya variabel-variabel.

3.1 Definisi Operasional Variabel

a. Variabel independen

1. Likuiditas

Rasio likuiditas mengukur kemampuan likuiditas jangka pendek perusahaan dengan melihat aktiva lancar perusahaan relatif terhadap utang lancarnya (utang dalam hal ini merupakan kewajiban perusahaan). Rasio lancar mengukur kemampuan perusahaan memenuhi utang jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva lancarnya (aktiva yang akan berubah menjadi kas dalam waktu satu tahun atau satu siklus bisnis). Berikut ini adalah perhitungan rasio lancar. Semakin tinggi rasionya, semakin besar kesempatan perusahaan dalam melakukan pengungkapan CSR.

$$\text{Rasio lancar} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

2. Profitabilitas

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset dan modal saham yang tertentu. Rasio yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Return On Asset (ROA)*. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan yang menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu. ROA juga sering disebut sebagai *ROI (Return on Investment)*. Rasio yang tinggi menunjukkan efisiensi manajemen aset, yang berarti efisiensi manajemen.

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

3. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara, antara lain dengan total aset, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain. Pengukuran yang digunakan untuk variabel ini adalah dengan total aktiva perusahaan. Rumus ukuran perusahaan dinyatakan sebagai berikut.

$$\text{Firm Size} = \ln \text{Total Aset}$$

4. Ukuran Dewan Komisaris

Ukuran Dewan Komisaris yang dimaksud dalam penelitian ini adalah banyaknya jumlah anggota Dewan Komisaris dalam suatu perusahaan. Ukuran Dewan komisaris diukur dengan menghitung jumlah anggota Dewan Komisaris dalam suatu perusahaan yang terdapat dalam laporan tahunan perusahaan.

$$\text{Ukuran Dewan Komisaris} = \text{total dewan komisaris}$$

b. Variabel Dependen

1. Pengungkapan CSR

Pengungkapan CSR dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan indikator dari Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 30/SEOJK.04/2016 dengan jumlah 19 item pengungkapan yang dapat dilihat pada Lampiran 3 di halaman 124. Setiap item

*)Penulis Korespondensi

tanggung jawab sosial dan lingkungan dalam indikator SEOJK akan diberi nilai 1 jika diungkapkan, dan nilai 0 jika tidak diungkapkan. Rumus yang digunakan yaitu:

$$CSR = \frac{\sum X_i}{n}$$

Keterangan:

X_i : jumlah item bernilai 1 pada perusahaan i

n : jumlah seluruh item indikator pengungkapan CSR ($n=19$)

3.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah jenis data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif adalah data-data berupa angka dari laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018. Sedangkan data kualitatif adalah laporan tahunan dari perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Sumber data dalam penelitian ini diolah dengan mengumpulkan laporan keuangan tahunan

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Linier Berganda

Hasil SPSS 20 dari Analisis Linier Berganda yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut.

Tabel 1 Hasil Analisis Linier Berganda dan Uji T

Model		Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-,910	,253		-3,593	,000		
	Likuiditas	-,004	,003	-,064	-1,373	,171	,987	1,013
	Profitabilitas	,187	,112	,079	1,663	,097	,968	1,033
	Ukuran_Perusahaan	,047	,009	,289	4,917	,000	,630	1,586
	Ukuran_Dewan_Komisaris	,008	,008	,057	,975	,330	,646	1,549

a. Dependent Variable: Pengungkapan_CSR

Sumber: diolah Peneliti dari SPSS 20

(*annual report*) perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2018.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur dan jasa yang terdaftar di BEI dengan jumlah 177 perusahaan. Teknik *sampling* pada penelitian ini yaitu *purposive sampling* yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang secara konsisten menyajikan laporan keuangan tahunan periode 2016-2018.
2. Perusahaan yang tidak *delisting* pada periode penelitian tahun 2016-2018
3. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang mengungkapkan *Corporate Social Responsibility* secara berturut-turut dari tahun 2016-2018.

Berdasarkan kriteria di atas, yang tidak termasuk kriteria sampel ada 41 perusahaan, maka perusahaan yang masuk kriteria dan menjadi sampel penelitian ada 135 perusahaan.

Dari hasil uji regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS 20, maka dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -0,910 - 0,004X_1 + 0,187X_2 \\ + 0,047X_3 + 0,008X_4$$

4.2 Uji T

Uji statistik t digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan untuk menguji variabel independen secara parsial dengan tingkat signifikan 5%.

Dari Uji t yang dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan program SPSS 20, maka diperoleh hasil yang menunjukkan pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependennya sebagai berikut:

1. Likuiditas

Berdasarkan dari pengujian yang dilakukan menggunakan SPSS 20, hasil perhitungan menunjukkan nilai signifikan sebesar $0,171 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR.

2. Profitabilitas

Berdasarkan dari pengujian yang dilakukan menggunakan SPSS 20, hasil perhitungan menunjukkan nilai signifikan sebesar $0,097 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR.

3. Ukuran Perusahaan

Berdasarkan dari pengujian yang dilakukan menggunakan SPSS 20, hasil perhitungan menunjukkan nilai signifikan sebesar $0,000 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR.

4. Ukuran Dewan Komisaris

Berdasarkan dari pengujian yang dilakukan menggunakan SPSS 20, hasil perhitungan menunjukkan nilai signifikan

sebesar $0,330 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Ukuran Dewan Komisaris tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR.

4.3 Interpretasi Hasil Penelitian

1. Pengaruh Likuiditas Terhadap Pengungkapan CSR

Pada Tabel 1, dapat dilihat nilai signifikan pada variabel Likuiditas sebesar $0,171 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR. Hal ini mengindikasikan bahwa pengungkapan CSR dengan penjelasannya tidak menekankan pada informasi hutang perusahaan. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa semakin tinggi likuiditas perusahaan, maka pengungkapan CSR akan semakin rendah. Likuiditas yang tinggi pada perusahaan membuat perusahaan lebih memikirkan untuk melunasi hutangnya daripada melakukan pengungkapan CSR. Hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti tidak mampu mendukung teori legitimasi, dengan alasan tingkat likuiditas yang tinggi, maka perusahaan lebih mementingkan untuk melunasi hutang-hutangnya daripada melakukan kegiatan tanggung jawab sosial dan lingkungan terhadap masyarakat. Selain itu, tinggi atau rendahnya tingkat likuiditas suatu perusahaan tidak mempengaruhi apakah perusahaan akan melakukan pengungkapan CSR atau tidak karena perusahaan akan tetap melakukan pengungkapan CSR sesuai dengan dasar hukum yang berlaku di Indonesia mengenai kewajiban perusahaan dalam melakukan pengungkapan CSR.

2. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Pengungkapan CSR

Pada Tabel 1, dapat dilihat nilai signifikan pada variabel Profitabilitas sebesar $0,097 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR. Hal tersebut

menunjukkan bahwa tingginya tingkat profitabilitas pada suatu perusahaan belum tentu sejalan dengan banyaknya pengungkapan CSR yang dilakukan karena perusahaan lebih berorientasi terhadap pengungkapan laba. Perusahaan lebih memilih untuk melakukan pengungkapan informasi laporan keuangan daripada informasi yang berkenaan dengan pengungkapan tanggung jawab sosial. Dari 405 laporan keuangan yang menjadi sampel penelitian, terdapat 313 laporan keuangan yang menyatakan perusahaan memperoleh laba selama tahun periode berjalan. Sisanya sebanyak 92 laporan keuangan menyatakan perusahaan memperoleh rugi pada periode tahun berjalan.

3. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Pengungkapan CSR

Pada Tabel 1, dapat dilihat nilai signifikan pada variabel Ukuran Perusahaan sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai regresi koefisien $0,047$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan positif terhadap Pengungkapan CSR. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin besar aset yang dimiliki oleh perusahaan, maka semakin luas pula pengungkapan CSR yang dilakukan. Perusahaan yang berukuran besar dari segi aset yang dimiliki akan melakukan pengungkapan CSR yang lebih luas karena perusahaan besar merupakan entitas yang diperhatikan oleh masyarakat luas maupun pemegang saham. Selain itu perusahaan yang lebih besar memiliki tuntutan publik yang lebih besar dibandingkan perusahaan kecil. perusahaan yang lebih besar memiliki sumber daya lebih untuk menghasilkan lebih banyak informasi dan memiliki sumber daya lebih untuk menghasilkan informasi.

4. Pengaruh Ukuran Dewan Komisaris Terhadap Pengungkapan CSR

Pada Tabel 1, dapat dilihat nilai signifikan pada variabel Ukuran Dewan Komisaris sebesar $0,330 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel Ukuran

Dewan Komisaris tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR. Hal ini menunjukkan intervensi yang diberikan oleh dewan komisaris kepada pihak manajemen perusahaan atas kinerja sosial perusahaan tidak terlalu tampak. Dewan komisaris lebih menerapkan fungsi pengawasannya pada kinerja keuangan perusahaan dibandingkan kinerja sosial dan lingkungan. Kebijakan CSR merupakan langkah strategis yang diambil oleh manajemen dan tidak ada keterlibatan langsung dari dewan komisaris.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bagian sebelumnya yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel likuiditas terhadap pengungkapan CSR memiliki nilai signifikan sebesar $0,171 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2016-2018.
2. Variabel profitabilitas terhadap pengungkapan CSR memiliki nilai signifikan sebesar $0,097 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2016-2018.
3. Variabel ukuran perusahaan terhadap pengungkapan CSR memiliki nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2016-2018.
4. Variabel ukuran dewan komisaris terhadap pengungkapan CSR memiliki nilai signifikan sebesar $0,330 > 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel ukuran dewan komisaris tidak

berpengaruh signifikan terhadap Pengungkapan CSR perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2016-2018.

5.2 Saran

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan agar perusahaan melaporkan pengungkapan CSR dengan lebih lengkap, jelas, dan lebih transparan. Pengungkapan CSR yang semakin banyak dan luas akan membentuk dan meningkatkan citra yang positif di masyarakat. Pengungkapan CSR merupakan salah satu bentuk *pertanggungjawaban* terhadap para *stakeholder* yang akan berpengaruh baik terhadap *going concern* perusahaan.

2. Bagi Investor dan Calon Investor

Diharapkan agar lebih seksama dan lebih memperhatikan aspek pengungkapan *Corporate Social Responsibility* (CSR) perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan investasi

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan agar dapat mengembangkan penelitian ini seperti menggunakan sampel dari sektor yang berbeda, dan hendaknya menggunakan jumlah variabel independen yang lebih banyak atau menggunakan variabel independen dari banyak unit bisnis yang dilakukan.

Daftar Pustaka

- Bambang, R. (2008). *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: Penerbit GPFE.
- Behram, N. K. (2015). "A Cross-Sectoral Analysis of Environmental Disclosures in a Legitimacy Theory Context". *Journal of Management and Sustainability*, 5(1), halaman: 20-37.
- Effendi, M. A. (2016). *The Power Of Good Corporate Governance: Teori Dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi. (2015). *Pengaruh Ukuran Dewan Komisaris, Profitabilitas, Media Exposure dan Umur Perusahaan Pengungkapan Corporate Social Responsibility (Studi Empiris pada perusahaan High Profile yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2013)*. Skripsi Akuntansi. Universitas Negeri Semarang.
- Hadi, N. (2011). *Corporate Social Responsibility*. Yogyakarta: Graha Ilmu Yogyakarta.
- Hanafi, M. M., dan Halim, A. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mudjiyanti dan Maulani. (2017). Pengaruh Likuiditas dan Profitabilitas terhadap Pengungkapan *Corporate Social Responsibility* pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Media Ekonomi. Vol, XVII, No. 1*.
- Purnasiwi, J., & Sudarno S. (2011). *Analisis Pengaruh Size, Profitabilitas dan Leverage Terhadap Pengungkapan CSR pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Tesis tidak diterbitkan. Program Magister Akuntansi, Universitas Diponegoro.
- Putri, E. I. dan Gunawan, B. (2019). Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Ukuran Dewan Komisaris, dan Struktur Kepemilikan Terhadap Pengungkapan *Corporate Social Responsibility* di Perusahaan *Property dan Real Estate*. *Seminar Nasional dan The 6th Call for Syariah Paper*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Sukenti, S., Hidayati, N., dan Mawardi, M. C. (2017). *Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan Growth Terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bei Tahun 2013-2015)*. Universitas Islam Malang.

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBELI KAMPAS REM MOTOR MEREK KGW DI SURABAYA

I Made Dharmayasa^{1*}

¹ Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Kampas rem adalah plat yang bergesekan dengan piringan rem pada saat rem diaplikasikan sehingga kecepatan kendaraan menjadi lambat atau bahkan berhenti. Kampas rem merek KGW, merupakan salah satu merek yang masih diminati karena bebas dari bahan asbes. Keputusan seseorang dalam membeli kampas rem, tidak terlepas dari rangkaian proses perilaku konsumen. Menurut Kotler dan Armstrong (2008:179) ada lima tahap yang dilalui oleh konsumen sebelum memutuskan ketika akan membeli barang, yaitu: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi informasi, pembelian, dan pasca pembelian. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode pengambilan data berupa wawancara, dan observasi. Hasil yang didapatkan kelima informan mengambil keputusan membeli kampas rem merek KGW karena adanya harga murah, pengemasan yang baik, mudah didapatkan, dan adanya garansi yang diberikan.

Kata Kunci : perilaku konsumen, pengambilan keputusan, kampas rem KGW

Abstract

Now e-money has become part of the culture of the community where they want enough with their mobile phones to be able to make payments, one of which is i.saku. This thesis uses data collection techniques using interviews with 16 speakers who make payments using i.saku, observation, and documentation. The purpose of the study was to determine consumer behavior in the use of i.saku in Indomaret Dinoyo. Data analysis techniques using open coding, axial coding, and selective coding. From the interviews of 11 informants, it is known that consumer behavior in choosing i.saku when transacting on indomaret is based on the ease of access to indomaret, the benefits derived by informants in the form of discounts and points when making payments using the i.saku application, practical so it does not need to carry a lot of cash -Lots. Whereas 5 people do not use i.saku aplikais based on new sources who know about i.saku application, informants find it easier to use cash payments, resource cellphone memory is not enough, informants do not know how to use, informants rarely shop at indomaret.

Keyword : consumer behavior, e-money.

1. PENDAHULUAN

Kampas rem adalah plat yang bergesekan dengan piringan rem pada saat rem diaplikasikan sehingga kecepatan kendaraan menjadi lambat atau bahkan berhenti. Berdasarkan pemahaman tersebut, kampas rem merupakan komponen yang sangat penting dan harus dimiliki oleh setiap kendaraan bermotor. Ada beragam merek kampas rem yang dijual dipasaran mulai dari produk OEM yang merupakan bawaan

dari merek motor yang digunakan, sampai produk aftermarket yang lebih dipahami sebagai produk KW.

Salah satu merek non-ori yang masih diminati sampai saat ini adalah KGW. Harga kampas rem ini terbilang murah, namun mempunyai kualitas yang serupa dengan kampas rem ori. Selain itu, kampas rem ini juga bebas dari bahan asbes yang dapat membahayakan kesehatan. Tidak heran, meskipun sulit untuk mendapatkan kampasrem merek KGW

^{*})Penulis Korespondensi

konsumen tetap membeli kampas rem ini. Di Surabaya sendiri, hanya ada satu toko yang menjual kampas rem merek KGW.

Menurut pemilik toko, konsumen yang membeli kampas rem KGW, tidak hanya konsumen yang berasal dari Surabaya, namun ada juga yang berasal dari luar kota seperti Malang, Mojokerto, dan Tuban. Rata-rata konsumen yang membeli kampas rem tersebut rela untuk membayar berapa pun harga kampas rem tersebut. Bahkan tidak jarang ada yang memesan barang dari jauh-jauh hari karena khawatir kehabisan stok barang. Sejalan dengan hal tersebut, keputusan seseorang dalam membeli kampas rem pada fenomena diatas, tidak terlepas dari rangkaian proses perilaku konsumen. Menurut Engel, perilaku konsumen adalah tindakan untuk mengambil keputusan memilih barang atau jasa serta keputusan untuk mengonsumsi barang atau jasa tersebut. Konsumen berhak untuk membatalkan pembelian atau membuang barang atau jasa yang sudah tidak berguna lagi. Menurut Kotler dan Amstrong (2008:179) ada lima tahap yang dilalui oleh konsumen sebelum memutuskan ketika akan membeli barang, yaitu: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi informasi, pembelian, dan pasca pembelian.

Berdasarkan fenomena dan pemahaman tersebut, peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul **STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBELI KAMPAS REM KGW DI SURABAYA**. Alasan peneliti melakukan penelitian ini karena masih ada konsumen yang masih berminat untuk membeli kampas rem KGW, meskipun banyak produk yang sejenis dengan KGW. Pada penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah

kualitatif dengan metode pengambilan data berupa wawancara.

2. METODE PENELITIAN

Tipe penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Menurut Poerwandari (2007), penelitian kualitatif digunakan untuk menghasilkan dan mengolah data yang bersifat deskriptif, misalnya transkrip wawancara, catatan lapangan, gambar, foto, rekaman video, dll. Sementara menurut Creswell (2014), pendekatan kualitatif adalah pendekatan untuk membangun pernyataan pengetahuan berdasarkan perspektif konstruktif, misalnya makna – makna yang bersumber dari pengalaman individu, nilai nilai sosial dan sejarah, dengan tujuan untuk membangun teori atau pola pengetahuan tertentu.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang membeli kampas rem KGW di toko X Surabaya.

Teknik yang digunakan dalam penelitian adalah purposive sampling, yaitu teknik yang digunakan dengan menentukan kriteria khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian, sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Sementara jumlah sampling dalam penelitian kualitatif tidak dibatasi, dan tidak bisa ditentukan secara pasti di awal penelitian. Adapun kriteria sampel dalam penelitian ini, adalah sebagai berikut :

1. Konsumen yang masih menggunakan kampas rem merek KGW.
2. Pernah menggunakan kampas rem merek lain sebelumnya.
3. Jenis kelamin laki-laki atau perempuan
4. Rentang usia 18 sampai 35 tahun.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini, menggunakan teknik observasi non partisipan, dan wawancara terstruktur. Teknik observasi non partisipan merupakan

teknik di mana peneliti tidak terlibat aktif dalam kehidupan sehari-hari partisipan. Pencatatan hasil observasi dapat dilakukan hanya pada kondisi tertentu.

Teknik wawancara terstruktur merupakan teknik wawancara berdasarkan pedoman wawancara. Peneliti terlebih dahulu menuliskan pertanyaan yang akan diajukan kepada partisipan dalam bentuk poin-poin. Kelebihan teknik wawancara ini adalah pertanyaan yang diajukan lebih sistematis.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik dari Miles & Huberman yang terdiri dari Reduksi data, Penyajian data, Penarikan kesimpulan. (Sugiyono, 2012 :246-252).

1. Reduksi Data

Sugiyono (2012 :247), mengatakan bahwa semakin seringnya peneliti melakukan penelitian dilapangan, maka semakin banyak pula data yang didapatkan. Sehingga data perlu untuk dicatat secara teliti dan rinci. Pencatatan ini, juga untuk memudahkan peneliti untuk melakukan analisa data melalui reduksi data. Reduksi sendiri mempunyai arti merangkum, mengambil bagian-bagian yang penting. Hasil dari reduksi data diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas kepada peneliti sehingga dapat mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data selanjutnya.

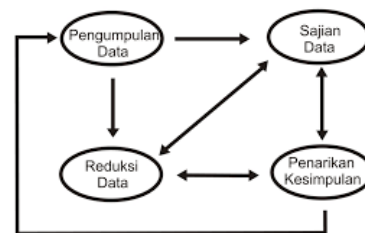
2. Penyajian Data

Pada langkah selanjutnya, peneliti membuat penyajian data seperti uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. (Sugiyono, 2012:

249).

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Penarikan kesimpulan dalam tahap ini harus disertai dengan bukti- bukti yang valid dan konsisten ketika peneliti kembali mengumpulkan data dilapangan. Ketika tidak ditemukannya bukti yang kuat dan mendukung, maka kesimpulan tersebut masih dianggap sebagai kesimpulan awal yang bersifat sementara. (Sugiyono, 2012: 252).



Gambar 1.

Model Analisis Data Interaktif Miles dan Huberman (Sugiyono, 2012)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut Kotler dan Keller (2009: 185), proses keputusan pembelian merupakan proses dimana konsumen melewati lima tahap, yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, pengambilan keputusan, perilaku pasca pembelian.

1. Pengenalan Masalah

Tahapan awal seseorang dalam memilih suatu merek produk adalah mengenali apa yang dibutuhkannya dengan cara mengelompokkan apa yang dibutuhkannya, dan apa yang belum didapatkannya. Dari kelima informan, yang dibutuhkan adalah kualitas produk yang tahan lama ketika digunakan.

*)Penulis Korespondensi

2. Pencarian Informasi

Setelah konsumen mengenali apa yang menjadi kebutuhannya, tahap selanjutnya konsumen akan mencari informasi terkait produk yang akan dibeli. Dari kelima informan yang telah diwawancarai, hasil yang didapatkan informasi yang dicari berupa merek, harga, kualitas, maupun bagaimana pendapat konsumen yang terlebih dahulu sudah menggunakan produk yang digunakan.

3. Evaluasi Alternatif

Pada tahap ketiga, setelah seseorang mendapatkan informasi langkah selanjutnya adalah mengevaluasi informasi yang telah didapatkan. Bentuk evaluasi informasi yang dilakukan oleh kelima informan seperti cara mendapatkan produk, harga, promosi, bentuk, merek, penjualnya, dan cara pembayaran.

4. Pengambilan Keputusan

Setelah melalui tiga tahap tersebut, konsumen berada pada tahapan pengambilan keputusan. Pada tahap ini, konsumen sudah tahu produk mana yang akan dibeli. Namun, pada tahap ini masih ada kemungkinan konsumen tidak jadi membeli produk yang akan dibelinya karena adanya harga yang berbeda atau manfaat lain yang ingin didapatkan konsumen.

Konsumen yang mengambil keputusan untuk membeli, disebabkan adanya intensitas sikap orang lain, dan motivasi untuk membeli. Dalam penelitian ini, keputusan dalam membeli kampas rem KGW dipengaruhi oleh orang terdekat yang membuat informan menjadi termotivasi untuk membeli kampas

rem KGW.

5. Perilaku Pasca Pembelian

Tahapan terakhir dalam proses pengambilan keputusan ini memegang peranan penting. Pada tahap inilah yang menjadi penentu apakah konsumen merasa puas atau tidak dengan produk yang telah dibeli.

Dalam penelitian ini, kelima informan merasa puas dengan kampas rem KGW yang dibeli. Hal ini berarti adanya kesesuaian antara apa yang diharapkan dengan apa yang didapatkannya

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, peneliti memperoleh kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai “STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBELI KAMPAS REM MOTOR MEREK

KGW DI SURABAYA” sebagai berikut:

1. Jumlah partisipan yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak lima informan, yang berusia antara 19 tahun sampai 35 tahun.
2. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan konsumen dalam membeli kampas rem motor merek KGW di Surabaya terjadi dalam lima tahap, yaitu :
 - a. Pengenalan Masalah
Pada tahap ini, kelima informan menyatakan bahwa permasalahan pertama yang dialami adalah kampas rem yang tidak awet ketika digunakan, dan rem tidak berfungsi dengan baik (rem tidak pakem).
 - b. Pencarian Informasi
Pada tahap ini, informan dalam

penelitian ini mencari informasi melalui teman, pegawai bengkel, keluarga, maupun media sosial, dan internet.

Adapun informasi yang dicari berupa, merek, harga kualitas barang, kemudahan mendapatkan barang, dan garansi barang.

c. Evaluasi Alternatif

Pada tahap ini, kelima informan dalam penelitian ini memiliki merek pembanding yang akan dibandingkan dengan kampas rem merek KGW. Adapun hal – hal yang dibandingkan berupa harga, kualitas, pengemasan, dan ulasan konsumen yang pernah menggunakan merek kampas rem yang dipilih informan sebagai pembanding.

d. Pengambilan Keputusan

Pada tahap ini, kelima informan mengambil keputusan membeli kampas rem KGW, disebabkan beberapa hal seperti: adanya keyakinan dengan saran yang diberikan oleh keluarga, teman, dan pegawai bengkel; Menganggap bahwa kampas rem merek KGW memiliki kualitas yang diinginkan, baik dari segi.pengemasan maupun dari segi bahan pembuatan kampas (non asbes); Harga yang murah; dan Adanya garansi yang diberikan.

e. Perilaku Pasca Pembelian

Pada tahap terakhir ini, kelima informan kembali membeli kampas rem merek KGW karena merasa puas dengan kualitas kampas rem yang digunakan

(awet). Rata-rata informan akan kembali membeli kampas rem merek KGW dalam jangka waktu lima sampai enam bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alihamdan. 2019. Perilaku Konsumen (Jenis, Faktor, Perilaku, Ciri-Ciri, dan Contohnya). (Internet). Tersedia di: <https://www.google.com/amp/s/alihamdan.id/perilaku-konsumen/amp/>.
- Creswell,J.W.2014.*Research design: Qualitative,quantitative, mixed methods approaches (4th ed.)*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Engel J.F., Blacwell R.D., Miniard P.W. 1995. *Consumer Behavior. Edisi ke-8*. Orlando, Florida: The Dryden Press.
- Hasan. 2018. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen yang Terdiri dari Faktor Budaya, Sosial, Kepribadian, dan Psikologi dalam Keputusan Pembelian Produk Motor Metic Di Kota Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*. 4 (2): 273.
- Irawan, Roni., Nawangsih., Riza Bahtiar S. 2019. Pengaruh Promosi, Produk, dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Produk Onderdil Astra Honda Motor (AHM) pada UD. Rasa Motor di Lumajang. *Jurnal Riset Manajemen*. 2 (1) : 121-129.
- Khoirudin, Ahmad. 2017. Sejarah Sistem Rem Sepeda Motor Dari Kayu Sampai ABS. (Internet). Tersedia di <https://www.otosia.com/berita/sejarah-sistem-rem-sepeda-motor-dari-kayu-sampai-abs.html>
- Kotler, Philip. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.

- Miles, Matthew B. & A. Michael Huberman. 2009. Analisis Data Kualitatif. Jakarta: UI-Press.
- Mowen, J.C., Minor M. (1998). *Consumer Behavior*, Edisi ke-5. Upper Sadlle River: Prentice Hall.
- N, Soran. 2015. Pengertian Perilaku Konsumen dan Menurut Para Ahli Lengkap. (Internet). Tersedia di: www.pengertianku.net/2015/03/pengertian-perilaku-konsumen-dan-menurut-para-ahli-lengkap.html.
- Poerwandari, E.K. (2007). Pendekatan Kualitatif Untuk Penelitian Perilaku Manusia. Jakarta : LPSP3 Fakultas Psikologi Universitas Indonesia.
- Purnama, Putu Agus Indra dan Adi, Nyoman Rasmen. 2019. Green Marketing dan Quality Brand Sebagai Prediktor Perilaku Konsumen dan Dampaknya Terhadap Keputusan Pembelian Produk. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. 16 (1):199-200.
- Ryanthi, Tantri., Suharjo, Budi., dan Muflikhati, Istiqlaliyah. 2016. Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pemilihan Merek Sepeda Motor. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*. 2 (1): 30.
- Schiffman L.G., Kanuk L.L. 2008. Perilaku Konsumen Edisi ke 7. Jakarta: Indeks.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Bandung: Elfabeta.
- Sunarto. 2018. Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Xiaomi Redmi 3S. *Jurnal Moneter*. 5 (1): 35-4

AKUNTABILITAS PENGELOLAAN KEUANGAN DESA (STUDI KASUS DESA SINAKA KECAMATAN PAGAI SELATAN KABUPATEN KEPULAUAN MENTAWAI)

Oktamia Astuti^{1*}, Suklimah Ratih²

^{1 2} Universitas Widya Kartika

Abstrak

Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa adalah rencana keuangan tahunan pemerintah desa yang dibahas dan ditetapkan oleh Kepala Desa bersama Badan Permusyawaratan Desa melalui peraturan desa yang digunakan untuk belanja desa dengan ketentuan 30% digunakan untuk bidang penyelenggaraan pemerintahan dan 70% digunakan untuk bidang pelaksanaan pembangunan, bidang pemberdayaan masyarakat dan bidang pembinaan masyarakat desa. Anggaran tersebut dikelola oleh desa dan harus dipertanggungjawabkan sesuai dengan asas – asas pengelolaan keuangan desa yang transparan, akuntabel, partisipatif serta keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui akuntabilitas pengelolaan keuangan desa di Desa Sinaka Kec. Pagai Selatan Kab. Kep. Mentawai. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prinsip akuntabel, transparansi, partisipatif, dan keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran sudah diterapkan dengan baik di Desa Sinaka akan tetapi penggunaan anggarannya belum sesuai dengan proporsi yang telah ditentukan oleh Permendagri No 113 Tahun 2014.

Kata Kunci: Akuntabilitas, Transparansi, pengelolaan keuangan desa

Abstract

The Village Revenue and Expenditure Budget is an annual village government financial plan discussed and stipulated by the Village Head and the Village Consultative Body through village regulations used for village expenditures provided that 30% is used for the field of government administration and 70% is used for the field of development implementation, the field of empowerment, community and the field of village community development. The budget is managed by the village and must be accounted for in accordance with the principles of transparent, accountable, participatory village financial management as well as orderly village finance and budget discipline. This study aims to determine the accountability of village financial management in Desa Sinaka Kec. Pagai Selatan District. Kep. Mentawai. The results showed that the application of the principles of accountability, transparency, participatory, and orderly village finance and budget discipline had been well implemented in Sinaka Village but the use of the budget was not in accordance with the proportions determined by Permendagri No. 113 of 2014.

Keywords: Accountability, transparency, village financial management

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang berbentuk Republik yang pemerintahannya terbagi atas

pemerintahan pusat dan pemerintahan daerah. Kemudian daerah – daerah itu sendiri dibagi atas provinsi, kabupaten/kota dan

^{*})Penulis Korespondensi

kecamatan. Desa merupakan bentuk pemerintahan terkecil yang ada di Indonesia (UU Nomor 6 Tahun 2014 Pasal 1).

Desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat, hak asal usul, dan/atau hak tradisional yang diakui dan dihormati dalam sistem pemerintahan Negara Republik Indonesia (UU Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa). Peraturan Menteri dalam Negeri (Permendagri) Nomor 113 Tahun 2014 tentang Pengelolaan Keuangan Desa menjelaskan bahwa keuangandesanya adalah semua hak dan kewajiban desa yang dapat dinilai dengan uang serta segala sesuatu berupa uang dan barang yang berhubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban desa. Keuangan desa dikelola berdasarkan asas-asas transparan, akuntabel, partisipatif, dan keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran. Dengan adanya kewenangan pengelolaan keuangan desa, seharusnya desa semakin terbuka (transparan) dan responsible terhadap proses pengelolaan keuangan desa.

Dalam ketentuan Permendagri Nomor 113 Tahun 2014 disampaikan bahwa pengelolaan keuangan desa adalah keseluruhan

kegiatan yang meliputi: perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan dan pertanggungjawaban keuangan desa, sehingga diharapkan desa dapat mengelola keuangannya secara mandiri, baik dalam mengelola pendapatan maupun mengelola pembelanjaan anggaran.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan penjelasan tentang pertanggungjawaban (akuntabilitas) dari penggunaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa di Desa Sinaka tahun 2018 dan untuk mengetahui asas – asas pengelolaan keuangan desa meliputi transparansi, akuntabel, partisipatif dan keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran di Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kab. Kep. Mentawai.

2.2 Fokus Penelitian

Objek penelitian adalah Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai, dan penelitian ini berfokus pada asas pengelolaan keuangan desa. Fokus penelitian ini adalah indikator yang mengukur suatu akuntabilitas pengelolaan keuangan desa melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDesa)

berdasarkan asas pengelolaan desa yang meliputi keuangan desa yang transparan, akuntabel, partisipatif serta keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran. Anggaran yang diberikan dan dikelola oleh desa tersebut digunakan untuk belanja pemerintahan desa yang meliputi bidang penyelenggaraan pemerintah Desa, bidang pelaksanaan pembangunan desa, bidang pemberdayaan masyarakat desa dan bidang pembinaan masyarakat desa. Anggaran tersebut harus digunakan dengan ketentuan pemerintahan yang berlaku (Permendagri No 113 Tahun 2014 tentang keuangan desa) yang dimana keuangan desa tersebut juga harus mengacu pada asas – asas pengelolaan keuangan desa.

2.3 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yakni laporan keuangan desa yang berupa Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu sumber data yang dicatat atau dikumpulkan oleh peneliti, yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Di dalam penelitian data primer diperoleh dari wawancara langsung kepada pihak pemerintahan desa di Desa Sinakakab. Kep. Mentawai (Kepala Desa, Bendahara beserta staf desa lainnya) dan hasil jawaban

responden (masyarakat) atas kuesioner dari penelitian ini.

2.4 Metode Pengumpulan Data

1. Observasi yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dilokasi atau obyek penelitian secara langsung maupun di tempat lain yang ada kaitannya dengan pokok pembahasannya. Di penelitian ini peneliti

melakukan pengamatan secara langsung ke Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai untuk melihat secara langsung kegiatan pemerintahan desa dan menganalisis kinerja perangkat desa tersebut terkait laporan keuangannya.

2. Wawancara yaitu metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak– pihak yang bersangkutan (dalam hal ini adalah perangkat desa dan masyarakat) di Desa Sinaka tersebut, guna memperoleh data yang akurat dan relevan dengan keterangan yang menunjang analisis dalam penelitian.

3. Dokumentasi yaitu untuk melengkapi data dari hasil pengamatan, maka peneliti mengumpulkan sejumlah data yang berupa dokumen – dokumen desa.

4. Kuesioner yang berisi pertanyaan kepada perangkat desa dan masyarakat di Desa Sinaka Kecamatan Pagai

Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai.

2.5 Langkah – Langkah

Pembahasan

1. Menganalisis akuntabilitas pengelolaan keuangan desa di Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai
2. Menganalisis transparansi pengelolaan keuangan desa di Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai.
3. Menganalisis partisipatif pengelolaan keuangan desa di Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai.
4. Menganalisis tertib dan disiplin anggaran keuangan desa di Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai.
5. Menganalisis data Anggaran dan Pendapatan Belanja Desa (APBDesa) Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai tahun 2018

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden dalam penelitian ini berdasarkan umur, pendidikan terakhir serta pekerjaan. Responden dalam penelitian adalah perangkat desa Sinaka dan masyarakat Desa Sinaka. Data penelitian ini dilakukan dengan cara pembagian kuesioner serta

wawancara langsung di Kantor Desa Sinaka dan di rumah masyarakat. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 30 orang, 17 orang perangkat Desa Sinaka dan 13 orang responden masyarakat Desa Sinaka.

Dari data kuesioner tentang pengelolaan keuangan Desa Sinaka dalam asas – asas pengelolaan keuangan Desa dapat dihitung skor untuk setiap item pertanyaan dari jawaban responden sebanyak 30 orang. Berdasarkan kuesioner dapat dihitung skor tertinggi untuk semua item pertanyaan yaitu Sangat Baik (SB) dengan skor 5×30 responden = 150, dan jumlah skor terendah adalah Tidak Baik (TB) 1×30 responden = 30, dengan kategori:

Dari patokan tersebut maka hasil perhitungan skor dari setiap item pertanyaan adalah sebagai berikut: Jawaban responden atas peran perangkat desa dalam pengelolaan APBDes

Peran perangkat Desa Sinaka dalam pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa di Desa Sinaka hanya memberikan penilaian sangat baik sebesar 20% responden, 6.7% orang responden mengatakan cukup baik dan 22 orang responden mengatakan baik dengan presentase 73.3%. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa penilaian masyarakat serta pemerintahan Desa Sinaka dalam peran perangkat desa dalam mengelola

Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa di Desa Sinaka sudah baik terhadap kinerja perangkat desa Sinaka. Hal ini dapat

Tabel : Jawaban responden atas fungsi akuntabel dalam pelaksanaan pembangunan dan pengelolaan APBDes

Presentase	Kategori	
81% - 100%	5	Sangat Baik
61% - 80%	4	Baik
41% - 60%	3	Cukup Baik
21% - 40%	2	Kurang Baik
1% - 20%	1	Tidak Baik

ditunjukkan dengan presentase $124/150 \times 100\% = 82.7\%$ dengan kategori sangat baik.

Nilai	Jawaban (F)	Total Skor	Presentase
Sangat Baik	6	30	20%
Baik (4)	16	64	53.3%
Cukup Baik	7	21	23.3%
Kurang Baik	1	2	3.3%
Tidak Baik	0	0	0
Jumlah	30	117	100%

Penilaian masyarakat dan perangkat desa dalam menjalankan fungsi akuntabel untuk pengelolaan APBDes sudah baik, berikut presentase fungsi akuntabel di Desa

Sinaka $117/150 \times 100\% = 78\%$ dengan kategori Baik

Nilai	Jawaban (F)	Total Skor	Presentase
Sangat Baik (5)		65	43.3%
Baik (4)	13	52	43.3%
Cukup Baik (3)	3	9	10%
Kurang Baik (2)	1	2	3.3%
Tidak Baik (1)	0	0	0
Jumlah	30	128	100%

Penilaian masyarakat dan perangkat desa dalam menjalankan fungsi transparansi untuk pengelolaan APBDes sudah baik, berikut presentase fungsi transparansi di Desa Sinaka $128/150 \times 100\% = 85,3\%$ dengan kategori Sangat Baik.

Tabel Jawaban responden atas fungsi partisipatif dalam pengambilan keputusan di Desa Sinaka

Nilai	Jawaban (F)	Total Skor	Presentase
Sangat Baik (5)	5	25	16.7%

Baik (4)	17	68	56.7%
Cukup Baik (3)	7	21	23.3%
Kurang Baik (2)	1	2	3.3%
Tidak Baik (1)	0	0	0
Jumlah	30	116	100%

Fungsi partisipatif untuk pengambilan keputusan dalam pembangunan maupun pengelolaan APBDes sudah baik, berikut presentase fungsi akuntabel di Desa Sinaka $116/150 \times 100\% = 77,3\%$ dengan kategori Baik.

Tabel Jawaban responden atas fungsi tertib dan disiplin anggaran di Desa Sinaka

Nilai	Jawaban (F)	Total Skor	Presentase
Sangat Baik (5)	6	30	20%
Baik (4)	17	68	56.7%
Cukup Baik (3)	6	18	20%
Kurang Baik (2)	1	2	3.3%

Tidak Baik (1)	0	0	0
Jumlah	30	118	100%

Fungsi keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran dalam pengelolaan maupun penggunaan APBDes sudah baik, berikut presentase fungsi akuntabel di Desa Sinaka $118/150 \times 100\% = 78,6\%$ dengan kategori Baik.

Fungsi keuangan tertib dan disiplin anggaran dalam pengelolaan keuangan desa harus mengacu pada aturan atau pedoman yang melandasinya, contohnya Permendagri No 113 Tahun 2014 tentang pengelolaan keuangan desa. Dalam hasil kuesioner menunjukkan keuangan desa yang tertib dan disiplin di Desa Sinaka menunjukkan bahwa 20% responden menilai keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran dengan sangat baik, 56.7% menilai baik, dan 20% nya lagi meniali cukup baik serata 1 orang responden dengan presentase 3.3.% menilai kurang baik. Hal ini dapat disimpulkan bahwa penilaian masyarakat dan perangkat desa dalam menjalankan fungsi keuangan desa yang tertib dan disiplin anggaran dalam pengelolaan maupun penggunaan APBDes sudah baik, berikut presentase fungsi akuntabel di Desa Sinaka $118/150 \times 100\% = 78,6\%$ dengan kategori Baik. Dari data analisis hasil kuesioner yang telah dibagikan dengan jumlah

pertanyaan sebanyak 5 pertanyaan dan jumlah responden 30 orang. Dapat dilihat bahwa peran perangkat desa dalam pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) di Desa Sinaka sudah Sangat Baik yang berarti kinerja perangkat Desa Sinaka dalam pengelolaan APBDes sudah berjalan dengan sangat baik, berdasarkan hasil pengujian yang nilainya sebesar 82.7%. Hal ini menunjukkan bahwa peran perangkat desa dalam melaksanakan pengelolaan keuangan desa dikatakan sangat berperan dengan baik sesuai dengan Permendagri No. 113 Tahun 2014.

Fungsi akuntabel atau perwujudan kewajiban untuk mempertanggungjawabkan pengelolaan dan pengendalian sumber daya pelaksanaan kegiatan yang dipercayakan dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh desa. Asas akuntabel yang menentukan bahwa setiap kegiatan dan hasil akhir dari kegiatan tersebut, penyelenggaraan pemerintahan desa harus dapat mempertanggungjawabkan atas anggaran yang telah digunakan kepada masyarakat dan pihak – pihak yang berwenang sesuai dengan peraturan perundang – undangan. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner fungsi akuntabel di Desa Sinaka sebesar 78% yang berarti pemerintahan Desa Sinaka dapat mempertanggungjawabkan kegiatan yang dilaksanakan dengan

Anggaran yang dipakai dengan baik. Fungsi transparansi atau prinsip keterbukaan yang memungkinkan masyarakat untuk mengetahui dan mendapat akses informasi seluas – luasnya tentang keuangan desa ataupun keterbukaan pemerintah desa kepada masyarakat mengenai berbagai kebijakan ataupun program yang ditetapkan oleh Desa dalam rangka pembangunan di Desa Sinaka. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner jawaban dari 30 responden menilai bahwa fungsi transparansi di Desa Sinaka sebesar 85.3% dengan kategori sangat baik. Dalam wawancara penulis dengan BPD juga mengatakan bahwa keterbukaan terkait APBDes sudah diterapkan dan BPD turut serta mengawasi pengelolaan APBDes, pengelolaan APBDes di Desa Sinaka tidak ada yang ditutup – tutupi dan pada saat wawancara dengan pihak kepala desapun mengatakan bahwasannya transparansi terkait APBDes sudah dilakukan melalui papan informasi atau baliho yang dipajang di depan kantor desa yang dilakukan setiap awal tahun setelah APBDes disahkan.

Fungsi partisipatif atau penyelenggaraan pemerintahan desa yang mengikutsertakan kelembagaan desa dan masyarakat desa dalam pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa serta mengikutsertakan masyarakat desa dalam pengambilan keputusan. Hal

ini dapat dilihat dari hasil kuesioner jawaban dari 30 responden menilai bahwa fungsi partisipatif di Desa Sinaka sebesar 77.3% dengan kategori baik. Dalam wawancara penulis dengan salah satu masyarakat Desa Sinaka mengatakan bahwa masyarakat selalu ikut serta dan dilibatkan dalam pembangunan desa untuk memberikan usulan maupun pendapat masyarakat desa. Hal yang sama juga dikatakan oleh Kepala Urusan Keuangan bahwa masyarakat selalu berpartisipasi dan ikut serta dalam Musyawarah

Dusun, Musyawarah Desa, maupun Musyawarah Rencana Pembangunan Desa, usulan – usulan dari lembaga maupun masyarakat inilah yang akan dipertimbangkan dan yang mana menjadi prioritas pembangunan desa itu yang akan didahulukan.

Fungsi keuangan tertib dan disiplin anggaran yakni pengelolaan keuangan desa harus mengacu pada atauran ataupun pedoman yang melandasinya, mulai perencanaan, pelaksanaan sampai pertanggungjawabannya harus mengacu pada peraturan yang berlaku. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner jawaban dari 30 responden menilai bahwa fungsi keuangan tertib dan disiplin anggaran di Desa Sinaka sebesar 78.6% dengan kategori baik. Berdasarkan presentase data diatas pengelolaan keuangan desa di Desa Sinaka sudah menerapkan asas –

asas pengelolaan keuangan desa yaitu asas transparansi, akuntabel, partisipatif dan asas keuangan tertib dan disiplin anggaran yang sudah diterapkan dengan baik. Dalam wawancara dengan kepala desa mengatakan terkait tertib dan disiplin anggaran kami selaku pemerintahan desa sudah berusaha dan menerapkan Permendagri No 113 Tahun 2014 dan Peraturan Bupati (PerBup) tentang pengelolaan keuangan desa yang setiap tahunnya dikleuarkan oleh daerah (kabupaten). Menurut Pemandagri No 113 Tahun 2014 Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa 30% digunakan untuk belanja penyelenggaraan pemerintahan desa dan 70% digunakan untuk belanja pembangunan, pembinaan, dan pemberdayaan masyarakat desa. Dana tersebut sudah digunakan dan dialokasikan, akan tetapi dari data APBDes tahun 2018 diatas dapat dilihat bahwa penggunaan anggaran untuk operasional pemerintah sebesar 32%. Serta untuk penggunaan anggaran belanja pembangunan, pembinaan dan pemberdayaan masyarakat desa sebesar 68%. Penggunaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa di Desa Sinaka tahun 2018 belum sesuai dengan proporsi yang diberlaku.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan analisa maka penulis dapat menarik kesimpulan dari penelitian akuntabilitas pengelolaan keuangan desa di Desa Sinaka tahun 2018 sebagai berikut:

1. Penerapan prinsip akuntabel, transparansi, partisipatif, serta tertib dan disiplin anggaran sudah baik, dilihat dari hasil kuesioner serta wawancara prinsip tersebut sudah dilaksanakan sesuai dengan asas – asas pengelolaan keuangan Desa. Pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa sudah dilaksanakan sesuai dengan Permendagri No 113 Tahun 2014 tentang pengelolaan keuangan desa.
2. Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa di Desa Sinaka Kecamatan Pagai Selatan Kabupaten Kepulauan Mentawai tahun 2018, 32% digunakan untuk operasional pemerintahan dan 68% digunakan untuk pembangunan desa, pembinaan, dan pemberdayaan masyarakat, tidak sesuai dengan proporsi dengan peraturan yang berlaku yang seharusnya 30% untuk operasional pemerintahan dan 70% untuk pembangunan desa, pembinaan, dan pemberdayaan masyarakat desa.
3. Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki oleh Pemerintahan Desa Sinaka

Kecamatan Pagai Selatan Kab. Kep. Mentawai masih minim pengetahuan akuntansi secara luas bisa dilihat dari data informan wawancara bahwa perangkat desa Sinaka hanya lulusan SMP dan SMA.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran antara lain:

1. Bagi Pemerintah Desa
 - a. Pemerintah Desa perlu melakukan pelatihan atau bimbingan teknis kepada staf atau perangkat desa tentang pengelolaan keuangan Desa.
 - b. Diharapkan untuk anggaran selanjutnya pemerintah Desa Sinaka menyeimbangkan antara pembangunan dan kesejahteraan masyarakatnya.
2. Bagi Masyarakat Desa
 - a. Diharapkan masyarakat desa mendukung pembangunan desa dan berpartisipasi menjaga pembangunan yang telah dibuat.
 - b. Masyarakat turut serta dalam memantau dan mengawasi pengelolaan keuangan desa dan program-program yang dilaksanakan oleh desa.
3. Bagi peneliti selanjutnya
Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah pertanyaan terkait kuisisioner penelitian dan menambah informan masyarakat dalam desa dalam pengumpulan data wawancara karena masyarakat desalah yang akan

merasakan langsung dampak pembangunan desa.

Belanja Desa dan Realisasi				
Uraian	Anggaran	Realisasi	Presentase Permendagri No 113 Tahun 2014	Presentase Belanja di Desa Sinaka 2018
Bidang Peng Penye	941.966.746	924.106.770	30%	32%
Bidang Pelaksanaan	1.623.924.000	1.623.924.000	70%	68%
Bidang Peng Pemb	285.168.240	284.368.240		
Bidang Pembina	20.100.000	19.944.976		
Total Belanja	2.871.158.986	2.852.343.986	100%	100%

Daftar Pustaka

Adisasmita, R. (2011). *Manajemen Pemerintah Daerah*. Yogyakarta: Graha Ilmu
 Bastian, I. (2015). *Akuntansi Untuk Kecamatan & Desa*. Jakarta: Erlangga
 Gunawan, I. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara
 Herlianto, D. (2017). *Manajemen Keuangan Desa*. Yogyakarta: Gossyen Publishing
 Kamaroesid, H. (2017). *Pengelolaan Keuangan*

Desa: Dalam Praktik / Penerapannya di Desa, Jakarta: Mitra Wacana
 Mardiasmo. (2018). *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta: Andi
 Nurcholis, H. (2011). *Pertumbuhan dan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa*. Jakarta: Erlangga
 Renyowijoyo, M (2008). *Akuntansi Sektor Publik: Organisasi Non Laba*. STIE Trisakti: Mitra Wacana Media
 Solekhan, M. (2014). *Penyelenggara*

*)Penulis Korespondensi

B-27-10

Pemerintahan Desa: Berbasis Partisipasi Masyarakat. Malang: Setara Press

Sujarweni, V. W. (2015). *Akuntansi Desa: Panduan Tata Kelola Keuangan Desa.* Yogyakarta: Pustaka Baru Press

Pemerintah Indonesia. (2014). Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 113 Tahun 2014 Tentang Pengelolaan Keuangan Desa

Pemerintah Indonesia. 2014. Undang – Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa

FAKTOR-FAKTOR YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN DALAM KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KABEL JEMBO DI SURABAYA

Eddo Kangtoro^{1*}

¹Universitas Widya kartika

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian produk kabel Jembo di Surabaya. Tipe penelitian adalah penelitian kuantitatif. Variabel penelitian adalah faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian. Jumlah sampel pls ebanyak 100 sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Skala pengukuran variabel menggunakan skala likert. Teknik analisis data menggunakan abnl faktor.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa hasil analisis faktor menunjukkan bahwa dari keseluruhan faktor (42 faktor) yang mempengaruhi keputusan pembelian kabel Jembo tereduksi menjadi sepuluh faktor baru. Hasil penamaan kesepuluh faktor baru tersebut adalah: emphaty layanan, kredibilitas layanan, kelancaran distribusi, kehandalan layanan, reputasi merek, kualitas produk, program promosi, daya saing harga, sosial media, dan kinerja produk. Keseluruhan faktor tersebut dengan nilai akumulatif pengaruh sebesar 84,82% artinya bahwa kesepuluh faktor yang terbentuk memiliki kemampuan untuk dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo sebesar 84,82%.

Kata Kunci : Empati, Kredibilitas, Distribusi, Kehandalan Layanan, Reputasi Merek, Kualitas Produk, Program Promosi, Daya Saing Harga, Sosial Media, Kinerja Produk

Abstract

This study aims to analyze the factors which considered by consumer to buy the Jembo cable at Surabaya. The research variables are factor which considered to buy Jembo cable. Tha number of samples are 100 samples. Data collecting method using quaestionnaire. The variable measurement scale using likert scale. Data analysis technique using factor analysis.

This research showing that according the result of factor analysis, factors reduction froim 42 factor to be ten factors. The name of new factors are: emphaty, service credibility, distribution, service reliability, brand image, product quality, promotion program, price competitiveness, social media, and product performance. The ten of new factors have determinat score as 84,82%, so the ten of new factors have contribution about 84,82% as factors which considered by consumer to buy Jembo cable.

Keywords : *Emphaty, Service Credibility, Distribution, Service Reliability, Brand Image, Product Quality, Promotion Program, Price Competitiveness, Social Media, Product Performance.*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan industri kabel setelah terjadinya krisis moneter pada tahun 1998 sangat menurun. Pemanfaatan kapasitas produksi sampai tahun 2004 hanya sekitar 25- 30% dari kapasitas produksi terpasang. Semenjak tahun 2006, industri kabel mulai meningkat. Dari kapasitas terpasang sebesar 445 ribu ton/tahun, produksi kabel tahun 2007 hampir mencapai 300 ribu ton atau sekitar 65 % dari kapasitas produksi. Maraknya pembangunan proyek

pembangkit listrik dan juga makin bergairahnya pasar ekspor mampu mendukung pulihnya industri kabel. Mendesaknya kebutuhan akan penambahan daya listrik mendorong Pemerintah membangun proyek pembangkit listrik baru dengan bahan bakar batubara. Tahap pertama Pemerintah merencanakan pembangunan 10.000 MW pembangkit listrik bertenaga uap yang diharapkan selesai tahun 2010 dan rencananya akan dilanjutkan dengan tahap berikutnya

^{*)}Penulis Korespondensi

juga sebesar 10.000 MW. Proyek tahap pertama ini sudah berjalan dan telah mendorong permintaan terhadap kabel listrik untuk menyalurkan daya listrik sampai ke konsumen.

Selain di dalam negeri pasar kabel juga sudah banyak merambah ke pasar ekspor terutama di kawasan Timur Tengah. Negara kaya minyak di kawasan ini sedang marak dengan pembangunan kota-kota baru setelah mendapatkan rejeki nomplok akibat meroketnya harga minyak semenjak tahun 2005. Pembangunan kota baru tersebut pada gilirannya membutuhkan pasokan daya listrik termasuk jaringan transmisi dan distribusinya. Bergairahnya pasar kabel sepanjang tahun 2007 dan 2008 terlihat dari kinerja keuangan pabrik kabel yang telah go public. Selama tiga tahun terakhir penjualan dan keuntungan pabrik kabel meningkat pesat. Misalnya PT Sumi Kabel pada tahun 2004 nilai penjualannya hanya mencapai Rp.976 milyar, kemudian meningkat pesat mencapai Rp. 1.914 milyar pada tahun 2006. Juga pada PT Supreme Cable (SUCACO) penjualan pada tahun 2007 meningkat pesat menjadi Rp 2.281 milyar dari Rp. 1.483 milyar pada tahun 2006.

Namun memasuki akhir tahun 2008, pasar kabel mulai melambat pertumbuhannya. Pasar ekspor juga mulai mengendur karena banyaknya proyek infrastruktur dan pembangunan kota baru yang ditunda, menyusul krisis finansial global yang menyebabkan banyak perusahaan mengalami kesulitan dalam membiayai pembangunan proyeknya. Di dalam negeri pasar kabel juga mendapat gangguan karena melambatnya pembangunan kelistrikan sebagai imbas krisis finansial global yang menyebabkan sulitnya

mencari sumber pembiayaan bagi pembangunan proyek pembangkit listrik. Kenaikan harga bahan baku seperti tembaga juga menyebabkan margin penjualan dari pabrik kabel semakin menyusut. Banyak perusahaan kabel yang mengalami rugi kurs karena melakukan

pembelian bahan baku tembaga dalam denominasi US\$ namun harus membukukannya dalam Rupiah. Meskipun kondisi pasar terus menurun, namun industri kabel masih mempunyai prospek yang menarik karena pembangunan masih terus berjalan. Terutama pada tahun 2019 ini pembangunan di Indonesia semakin gencar. Selain itu, pembangunan tidak akan bisa ditunda seiring dengan berkembangnya zaman.

Banyaknya perusahaan kabel yang berkembang membuat konsumen akan lebih selektif dalam memilih produk kabel yang nantinya akan digunakan untuk perkembangan industri mereka. Keputusan dalam memilih produk kabel tidak terjadi begitu saja. Banyak pertimbangan yang dilakukan konsumen khususnya pada kualitas produk dan kualitas pelayanan yang ditawarkan. Pada persaingan di era saat ini, perusahaan dituntut untuk menawarkan produk berkualitas dan memiliki nilai lebih atau menonjol sehingga dapat dibandingkan dengan produk pesaing. Kualitas produk merupakan faktor utama penentu pembelian suatu produk. Kualitas ditentukan oleh sejumlah faktor penentu yaitu dari segi fungsi, material utama dan lain sebagainya, sehingga dalam penelitian ini akan mengkaji mengenai faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan pembelian produk kabel Jembo di Surabaya.

Tinjauan Pustaka

Perilaku Konsumen

Definisi lain dari perilaku konsumen sebagaimana yang diungkapkan oleh Umar (2008:50) adalah suatu tindakan yang langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusul tindakan tersebut.

*)Penulis Korespondensi

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen merupakan interaksi yang dilakukan oleh para konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang diharapkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya melalui mencari, membeli, menggunakan, dan mengevaluasi

Pengambilan Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian dengan perilaku konsumen pada dasarnya memiliki keterkaitan yang erat. Perilaku konsumen merupakan elemen penting dalam suatu kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Karena pada dasarnya perusahaan tidak mengetahui apa keinginan yang ada dalam pikiran konsumen pada waktu sebelum, sedang, dan setelah melakukan pembelian produk yang ditawarkan oleh perusahaan (Arumsari, 2012). Selanjutnya, Tjiptono dalam Arumsari (2012) menyebutkan bahwa terdapat lima macam peranan yang dapat dilakukan seseorang dalam pengambilan keputusan seseorang yaitu pemrakarsa (*Initiator*), Pemberi pengaruh (*influencer*), pengambil keputusan (*decider*), pembeli (*buyer*), dan pemakai (*user*).

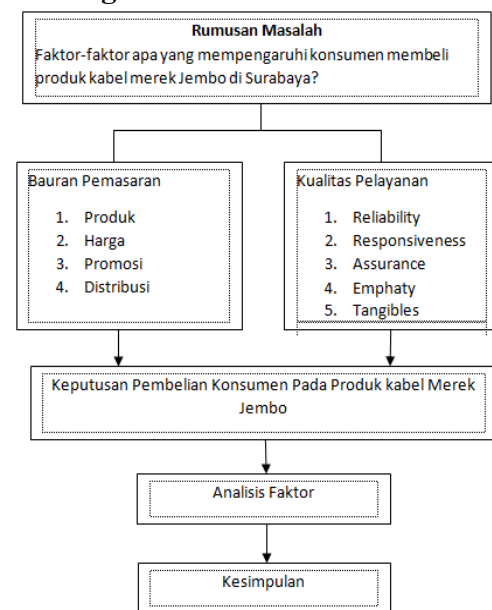
Bauran Pemasaran

Dalam praktiknya, kegiatan pemasaran melibatkan empat elemen yang disebut dengan bauran pemasaran. Pengertian bauran pemasaran juga dinyatakan oleh Horovitz (2003) dalam Thakur, Chandraveer, dan Suresh (2015:180) yaitu seperangkat alat pemasaran dan aktivitas dalam pasar. Pengertian ini menjelaskan bahwa bauran pemasaran dinilai sebagai alat untuk mencapai tujuan dalam pemasaran. Begitu penting alat tersebut sehingga dinilai sebagai faktor penentu dari keberhasilan praktik pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan.

Kualitas Layanan

Kualitas sebuah layanan berhubungan dengan pengetahuan, kreasi, komunikasi, penyampaian *value* kepada pelanggan sehingga layanan dinilai berkualitas jika layanan tersebut memang unggul dan terbebas dari kesalahan. Kualitas layanan dikonseptualisasikan oleh Parasuraman yang didefinisikan oleh Kang dan James (2004:267) bahwa kualitas layanan lebih didasarkan pada evaluasi harapan dan persepsi, sehingga tolak ukur dari kualitas ini adalah pelanggan. Dimensi kualitas layanan meliputi: *reliability, assurance, tangibles, empathy and responsiveness*.

Kerangka Penelitian



Gambar 1. Kerangka Penelitian

2. METODE PENELITIAN

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Sugiyono (2012:55) mengemukakan bahwa pendekatan kuantitatif yaitu pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa angka-angka hasil jawaban survey yang disebarkan ke sampel penelitian dan dianalisis

menggunakan teknik analisis statistik.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah semua konsumen yang telah melakukan pembelian kabel Jembo di Surabaya. Sampel merupakan bagian tertentu yang dipilih dari populasi atau tiap bagian dari populasi, yang dipilih berdasarkan apakah itu representatif atau tidak (Silalahi, 2012:254). Sampel dalam penelitian ini didapatkan melalui teknik pengambilan secara khusus.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah cara penyebaran kuesioner kepada seluruh sampel yang sebelumnya telah ditentukan, dimana dalam kuesioner tersebut para sampel atau responden akan memberikan jawaban-jawaban mereka lewat pertanyaan yang telah disusun oleh peneliti.

Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis faktor. Analisis faktor adalah sebuah model dimana tidak terdapat variabel bebas dan tergantung. Analisis faktor tidak mengklasifikasi variabel kedalam kategori variabel bebas dan terkait melainkan mencari hubungan interpendensi antar variabel agar dapat mengidentifikasi dimensi-dimensi atau faktor-faktor yang menyusunnya

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pada 42 faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli kabel Jembo, maka dilakukan analisis faktor. Hasil analisis faktor berhasil mereduksi 42 faktor tersebut ke dalam 10 faktor baru. Keseluruhan faktor tersebut dengan nilai akumulatif pengaruh sebesar 84,82% artinya bahwa kesepuluh faktor yang terbentuk memiliki kemampuan

untuk dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo sebesar 84,82%. Faktor pertama yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah *emphaty* layanan. *Empahy* layanan menjelaskan mengenai kemampuan penjual untuk melakukan berbagai pendekatan dan layanan secara personal. Kemampuan untuk memberikan layanan secara personal dinilai menyentuh emosi positif konsumen sehingga konsumen tertarik untuk melakukan pembelian. Penelitian yang dilakukan oleh Kosasih (2016) juga menunjukkan hasil yang positif dari *emphaty* layanan terhadap keputusan pembelian. *Emphaty* layanan yang semakin tinggi menyebabkan semakin kuatnya keputusan penilaian dan ketika *emphaty* layanan semakin menurun juga menyebabkan semua rendahnya keputusan pembelian konsumen.

Faktor kedua yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah kredibilitas layanan. Kredibilitas layanan berhubungan dengan kemampuan memberikan layanan yang meyakinkan konsumen. Layanan yang meyakinkan menyebabkan konsumen tidak merasa cemas ketika melakukan pembelian dan menggunakan produk tersebut karena sudah merasa yakin. Kredibilitas dari layanan penjual kabel Jembo merupakan faktor kedua yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli kabel Jembo. Untuk itu penilaian konsumen terhadap layanan yang meyakinkan dipertimbangkan sebagai faktor yang menentukan keputusan pembelian pada kabel Jembo.

Faktor ketiga yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah kelancaran distribusi. Kelancaran distribusi berhubungan dengan ketersediaan barang di etalase penjual. Ketika konsumen bisa mendapatkan produk yang diinginkan karena produk tersebut tersedia maka

*)Penulis Korespondensi

konsumen akan mempertimbangkan produk tersebut untuk dibeli, namun ketika stok kosong maka konsumen mempertimbangkan untuk membeli yang lain. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Heryanto (2015) juga menguatkan mengenai peran penting kelancaran distribusi sebagai faktor yang dipertimbangkan untuk membeli produk. Ketersediaan produk yang terjaga akan menyebabkan konsumen mempertimbangkan produk tersebut untuk dibeli.

Faktor keempat yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah kehandalan Layanan. Kehandalan layanan berhubungan dengan layanan yang bisa dipertanggungjawabkan oleh penjual. Ketika konsumen menilai layanan penjual bisa dipertanggungjawabkan maka konsumen merasa yakin terhadap produk yang dijualnya. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Kosasih (2016) juga mendukung kehandalan layanan sebagai faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli produk. Layanan yang handal menyebabkan konsumen tertarik untuk memutuskan membeli sebuah produk.

Faktor kelima yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah reputasi merek. Reputasi berhubungan dengan citra merek atau persepsi konsumen terhadap merek produk. Reputasi merek yang positif menunjukkan bahwa merek memimpin kemampuan untuk menjaga kepercayaan konsumen. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati dan Soliha (2017) memberikan bukti empiris bahwa merek dengan reputasi yang baik dipertimbangkan konsumen untuk dibeli. Reputasi berhubungan dengan kemampuan menjaga keyakinan konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk yang memiliki reputasi tinggi.

Faktor keenam yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo

adalah kualitas produk. Kualitas produk berhubungan dengan konsistensi produk untuk tampil di atas standar yang ditetapkan. Produk yang snl berkualitas lebih dipertimbangkan konsumen dibeli. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati dan Soliha (2017) juga menunjukkan bukti empiris bahwa produk yang berkualitas mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Produk dengan kualitas yang tinggi memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada pengguna sehingga kualitas produk dipertimbangkan konsumen untuk melakukan pembelian kabel Jembo.

Faktor ketujuh yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah program promosi. Program promosi berhubungan dengan berbagai kegiatan perusahaan untuk mempromosikan kabel Jembo. Terdapat berbagai bentuk aktivitas promosi, dan pada intinya berhubungan dengan pemberian informasi dan memberikan kesan persuasive (mempengaruhi) bagi konsumen untuk membeli produk. Peran penting program promosi sebagai faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli kabel Jembo juga didukung oleh penelitian Heryanto (2015) bahwa program promosi yang menarik menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk membeli produk. Program produk dinilai memberikan keuntungan-keuntungan kepada konsumen sehingga dipertimbangkan oleh konsumen untuk melakukan pembelian.

Faktor kedelapan yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah daya saing harga. Daya saing harga berhubungan dengan kemampuan perusahaan menetapkan harga yang kompetitif bagi konsumen. Harga merupakan gambaran dari besar kecilnya pengorbanan konsumen untuk bisa mendapatkan produk. Semakin

kompetitif sebuah harga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Faktor kesembilan yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah sosial media. Sosial media merupakan sarana promosi bagi perusahaan, sehingga keberadaan sosial media memberikan informasi yang semakin lengkap dan terinci mengenai produk. Peran sosial media dalam praktik pemasaran adalah sangat penting, hasil temuan penelitian Mileva dan Fauzi (2018) bahwa faktor sosial media memiliki peran penting untuk mempengaruhi konsumen dalam membeli. Untuk itu penilaian terhadap sosial media yang digunakan perusahaan dalam penjualan menjadi faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen untuk membeli kabel Jembo.

Faktor kesepuluh yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah kinerja produk. Produk dengan kinerja yang tinggi menunjukkan bahwa produk mampu menjalankan kinerjanya dengan lebih baik. Kemampuan produk menjaga kinerja tersebut akan menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam melakukan pembelian. Penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati dan Soliha (2017) juga menunjukkan bukti empiris bahwa produk dengan kinerja yang baik menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli. Dalam melakukan pemilihan terhadap produk yang akan dibeli, maka konsumen mempertimbangkan produk dengan kinerja yang terbaik karena nantinya akan memuaskan konsumen.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisis faktor atas faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam membeli kabel Jembo, maka kesimpulan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan referensi teoritis, terdapat 42 faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli produk kabel Jembo.

2. Hasil analisis faktor menunjukkan bahwa dari keseluruhan faktor (42 faktor) yang mempengaruhi keputusan pembelian kabel Jembo tereduksi menjadi sepuluh faktor baru.

3. Kesepuluh faktor baru yang terbentuk tersebut dengan muatan faktor yang berbeda sehingga dari muatan faktor tersebut perlu diberikan penamaan faktor baru yang sesuai.

4. Hasil penamaan kesepuluh faktor baru tersebut adalah: empathy layanan, kredibilitas layanan, kelancaran distribusi, kehandalan layanan, reputasi merek, kualitas produk, program promosi, daya saing harga, sosial media, dan kinerja produk.

5. Keseluruhan faktor tersebut dengan nilai akumulatif pengaruh sebesar 84,82% artinya bahwa kesepuluh faktor yang terbentuk memiliki kemampuan untuk dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo sebesar 84,82%.

Saran

Berdasarkan pada kesimpulan hasil penelitian, maka saran yang diajukan terkait dengan faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli kabel Jembo adalah sebagai berikut:

1. Manajemen perusahaan perlu menjaga konsistensi produk dengan kualitas dan kinerja yang baik. Evaluasi terhadap kelemahan produk khususnya dikaitkan dengan pesaing layak terus dilakukan karena hasil analisis faktor menunjukkan bahwa kualitas produk dan kinerja produk menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli kabel Jembo.

2. Manajemen perusahaan perlu menetapkan standarisi layanan kepada pelanggan. hal ini diperlukan agar layanan penjualan lebih menarik bagi konsumen untuk membeli. Standarsiasi layanan bisa dilakukan dengan membekali tenaga penjual dengan

teknik selling yang baik, membekali armada penjualan dengan psikologi pelanggan yang bisa memenuhi pelanggan dengan baik. Hal ini perlu dilakukan karena hasil analisis faktor menunjukkan bahwa empathy layanan, kredibilitas layanan, dan kehandalan layanan menjadi faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk melakukan pembelian kabel Jembo. Manajemen perusahaan perlu menjaga nama baik perusahaan dan cara yang bisa

3. Manajemen perusahaan perlu menjaga nama baik perusahaan dan cara yang bisa dilakukan adalah dengan membangun komunikasi dengan memberikan berbagai informasi yang positif mengenai produk dan layanan perusahaan. hal ini diperlukan untuk meyakinkan pelanggan bahwa kabel Jembo adalah produk dengan reputasi merek yang baik. Hal ini diperlukan karena hasil analisis faktor menunjukkan bahwa reputasi merek menjadi faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli kabel Jembo.

4. Manajemen perusahaan juga sebaiknya secara berkelanjutan menetapkan program promosi yang menarik. Program promosi ditetapkan secara insidental, artinya ditetapkan ketika memang diperlukan. Pertimbangan dalam penentuan program promosi antara lain: pendanaan perusahaan untuk promosi, dan promosi yang dilakukan oleh pesaing. Hal ini diperlukan karena hasil analisis faktor menunjukkan bahwa program promosi merupakan program yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli kabel Jembo.

5. Manajemen perusahaan sebaiknya terus melakukan update terhadap sosial media yang digunakan oleh perusahaan. hal ini diperlukan karena sosial media menjadi faktor yang dipertimbangkan konsumen untuk membeli kabel Jembo. Update berbagai informasi terbaru dan yang dibutuhkan oleh pelanggan terus dilakukan agar pelanggan mendapatkan

informasi yang cukup dan positif mengenai produk perusahaan.

Daftar Pustaka

- Arumsari. (2012). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian. Palembang: Politeknik Negeri Sriwijaya
- Heryanto, I. (2015). Analisis pengaruh produk, harga, distribusi, dan promosi terhadap keputusan pembelian serta implikasinya pada kepuasan pelanggan. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, & Entrepreneurship*, 9(2), 80 – 101.
- Kang, G. D., & James, J. (2004). Service quality dimensions: An examination of Gronroos's service quality model. *Managing Service Quality*, 14(4), 266–277
- Kosasih, M. P. P. (2016). Keandalan, daya tanggap dan empati pengaruhnya terhadap keputusan pembelian di princess cosmetic. *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 1(2), 2017 – 2016
- Mileva, L., & Fauzi, A. (). Pengaruh social media marketing terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 58(1), 190 – 199.
- Silalahi, . (2012). Metode Penelitian Sosial Bandung: Refika Aditama
- Thakur, S., Chandraveer S.B., & Suresh K.S. (2015). Relationship Between Marketing Mix and Consumer Buying Behavior: A Study. *GE International Journal of management Research*, 3(5), 178-188
- Umar, H. (2008). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH KERTAS THERMAL MERK THERMAROLL DIBANDINGKAN TELSTRUKFAX DI SURABAYA

Andreanto^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Persaingan yang ketat dalam pemasaran kertas thermal terjadi antara merk Thermaroll dan Telstrukfax. Kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini sama – sama di produksi oleh Pt. Dwi Indah. Dari segi harga jual Telstrukfax ini lebih murah tetapi penjualannya di bawah Thermaroll yang harga jualnya lebih mahal , tujuan penelitian ini untuk mengetahui perilaku konsumen terhadap pemilihan kertas thermal merk Thermaroll dibandingkan Telstrukfax serta mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Sumber data penelitian adalah sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara semi terstruktur. Fokus wawancara untuk mengetahui perilaku konsumen dalam memilih kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax. Teknik analisis data yang digunakan open coding, axial coding, dan selective coding. Temuan dalam penelitian ini menunjukkan sebagian besar responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dibandingkan Telstrukfax dilihat dari kemampuan hasil cetak, kemampuan hasil cetakan untuk di scan barcode, ketahanan hasil cetak setelah di print , dari kemasannya, dari panjang kertasnya. Responden yang memilih kertas thermal merk Telstrukfax dibandingkan Thermaroll hanya berdasarkan kepraktisan saja. Berdasarkan analisis perilaku konsumen ukuran yang kebanyakan dibeli konsumen uk 80x80, konsumen membeli kertas thermal dari pada struk hvs karena lebih cepat dan hemat biaya, konsumen membeli kertas thermal sebelum mereka kehabisan, penggunaan kertas thermal pun beragam ada untuk nota kasir, grafik medis, mesin antrian , dan kertas parkir. Tempat membelinya kebanyakan dari distributor.

Kata Kunci : Kertas Thermal, Thermaroll, Telstrukfax, Perilaku Konsumen

Abstract

There is intense competition between the brands Thermaroll and Telstrukfax. These thermal paper brands Thermaroll and Telstrukfax are both produced by Pt. Dwi Indah. The price Telstrukfax is cheaper but the number of purchased items are below sales Thermaroll which is more expensive. the purpose of this study is to know consumer behavior towards the selection of Thermaroll brand thermal paper, compared with Telstrukfax also to find out supporting factors and inhibiting factors. This type of research is qualitative research. Sources of research data are primary and secondary data sources. Data collection techniques using semi-structured interviews. The focus of the interview is to determine consumer behavior in choosing thermal paper brands Thermaroll and Telstrukfax. Data analysis techniques used are open coding, axial coding, and selective coding. The findings in this study indicate that most respondents prefer Thermaroll brand thermal paper over Telstrukfax in terms of printability, printability for barcode scanning, durability of print output after printing, from packaging, from the length of the paper. Respondents who chose the thermal paper brand Telstrukfax compared with Thermaroll only based on it's simple application. Based on the analysis of consumer behavior, the size of which is mostly bought by consumers is 80x80 mm, consumers buy thermal paper instead of HVS receipts because it is faster and more cost effective, consumers buy thermal paper before they run out of it, the use of thermal paper also varies there for cashier notes, medical charts, queuing machines , and paper parking. Where to buy most of them from distributors.

Keywords: Thermal Paper, Thermaroll, Telstrukfax, Consumer Behavior

1. PENDAHULUAN

Di jaman sekarang kebutuhan masyarakat sedunia terhadap penggunaan kertas sangat besar untuk aktifitas keseharian mulai dari anak sekolah hingga orang dewasa (pegawai/staff). Mereka sangat membutuhkan kertas untuk berbagai keperluan. Pada umumnya Kertas digunakan untuk mencatat, menulis atau menggambar yang bisa dilakukan dengan cara manual ataupun mesin digital. Kertas thermal adalah teknologi baru pengganti kertas struk hvs yang konvensional yang menggunakan pita printer untuk mencetak kertas di struk hvs.

Sedangkan pada mesin kertas thermal menggunakan teknologi pemanas untuk mencetak di kertas thermal sehingga bisa lebih menghemat biaya dan kecepatan cetak yang lebih cepat dari pada kertas struk biasa/hvs. Sehingga pembeli tidak perlu menunggu lama untuk mendapatkan nota pembelian. Hal ini bisa mempercepat antrian jika mau berbelanja atau membayar sesuatu.

Dalam hal perawatan mesin untuk mesin kertas thermal ini hanya membutuhkan sedikit perawatan saja karena tidak memerlukan pita atau tinta isi ulang. Kertas thermal ini juga memberikan gambar yang lebih baik dan lebih jelas, karena itulah sangat populer digunakan dalam tes medic serta grafik. Ada beberapa jenis kertas thermal seperti kertas struk, kertas untuk faksimili dan lain sebagainya. Dengan adanya printer thermal maka urusan cetak- mencetak lebih mudah, efektif dan efisien. Sekarang ini jamannya digital atau teknologi sehingga untuk urusan mencetak bukti pembelian, bukti pembayaran, slip gaji dan sebagainya sudah beralih ke dunia digital. Semakin banyak pengguna/user printer thermal maka semakin banyak kebutuhan akan kertas thermal.

Kertas thermal ukuran 80mmx80mm lebih banyak dibeli oleh konsumen dengan

jumlah penjualan 25.000 roll perbulannya. Dengan harga jual yang paling tinggi adalah ukuran 80mmx80mm dengan harga Rp.12.000 – Rp.19.000 sehingga bisa menjadi pendongkrak omset dari kertas thermal itu. Diketahui merk yang beredar di Surabaya ini banyak merknya. Tetapi harga jual masing - masing merk berbeda. Dan harga jual yang murah pasti dicari konsumen. Tetapi ada merk yang harganya lebih mahal bisa bersaing dengan merk yang harganya murah. Maka dari itu saya mengambil merk “Therमारoll” dan “Telstrukfax” sebagai perbandingan karena mempunyai rentang harga paling tinggi dari semua merk yang beredar dan kedua merk ini memiliki perbedaan harga yang sedikit yaitu hanya 500 rupiah. kertas thermal merk “Therमारoll” meskipun dengan harga jual yang lebih mahal dibandingkan kertas thermal merk “Telstrukfax” tetapi quantity penjualannya lebih besar 1000 roll.

2. METODE PENELITIAN

Dalam teknik pengumpulan data peneliti pertama kali menentukan pelanggan yang akan diteliti. Pada penelitian ini dipergunakan berbagai teknik, yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Ketiga teknik tersebut dipergunakan untuk memperoleh data dan informasi yang saling menunjang.

Adapun tema wawancara berhubungan dengan berbagai aspek dari keunggulan dari perilaku konsumen.

a. Keunggulan produk

Pertanyaan – pertanyaan dalam wawancara yang berhubungan dengan keunggulan produk dijelaskan dalam kualitas produk sebagai berikut:

- *Performance*

Pertanyaan-pertanyaan kepada responden

- *Reliability*

Pertanyaan-pertanyaan kepada responden yang berhubungan dengan tanggapan responden mengenai kehandalan produk

*)Penulis Korespondensi

ketika digunakan. Ketika sebuah produk mengalami kegagalan ketika digunakan, berarti produk dinyatakan tidak handal sehingga kualitas produk dinilai rendah.

- *Conformance*

Pertanyaan-pertanyaan kepada responden yang berhubungan dengan tanggapan responden mengenai kesesuaian produk yang menjelaskan kesesuaian antara fungsi produk dan atribut pada produk. Misalnya produk kertas thermal yang fungsinya untuk menghadirkan cetakan tinta pada kertas thermal.

- *Durability*

Pertanyaan-pertanyaan kepada responden yang berhubungan dengan tanggapan responden mengenai daya tahan, artinya sebuah produk dinyatakan memiliki kualitas yang baik ketika awet. Misalnya Keawetan sebuah kertas thermal jika cetakan tinta pada kertas thermal tahan lama.

- *Aesthetics*

Pertanyaan-pertanyaan kepada responden yang berhubungan dengan tanggapan responden mengenai tampilan dari sebuah produk. *Aesthetics* menggambarkan keindahan dari sebuah produk sehingga memberikan sebuah daya tarik bagi pembeli. Daya tarik produk menjadi faktor penentu kualitas karena bisa memenuhi aspek psikologis konsumen yaitu rasa suka.

- *Perceived quality*

Pertanyaan-pertanyaan kepada responden yang berhubungan dengan tanggapan responden mengenai kualitas yang dipersepsikan oleh konsumen. Penilaian terhadap *perceived quality* lebih didasarkan pada persepsi konsumen terhadap merk maupun negara dimana produk tersebut dihasilkan

b. Perilaku konsumen

Pertanyaan-pertanyaan selama wawancara yang berhubungan dengan perilaku konsumen terdiri dari pertanyaan 5w1h.

- *What.*

Apa kertas thermal yang dibeli konsumen
Berisikan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapat informasi mengenai karakteristik produk yang dibeli oleh konsumen. Karakteristik produk menjelaskan mengenai jenis produk, tipe produk, atau hal lainnya yang melekat pada produk.

- *Why.*

Mengapa konsumen membeli kertas thermal
Berisikan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapat informasi mengenai alasan konsumen membeli kertas thermal. Alasan ini didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan tertentu yang menyebabkan konsumen memutuskan untuk membeli kertas thermal.

- *When.*

Kapan konsumen membeli kertas thermal
Berisikan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapat informasi mengenai waktu yang dipilih konsumen untuk melakukan pembelian kertas thermal. Waktu ini juga menjelaskan waktu tertentu yang dimanfaatkan konsumen untuk membeli kertas thermal.

- *Where.*

Dimana konsumen membeli kertas thermal
Berisikan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapat informasi mengenai tempat yang dipilih konsumen untuk membeli kertas thermal. Tempat berhubungan dengan lokasi-lokasi yang dipilih konsumen untuk mendapatkan kertas thermal yang diinginkan.

- *Who.*

Siapa konsumen yang membeli kertas thermal
Berisikan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapat informasi mengenai siapa yang memakai kertas thermal dalam hal pemakaiannya. Dihubungkan dengan kegunaan kertas thermalnya untuk pemakaian seperti apa.

- *How.*

Bagaimana konsumen membeli kertas thermal
Berisikan pertanyaan-pertanyaan untuk mendapat informasi mengenai apa

^{*})Penulis Korespondensi

pertimbangan konsumen dalam membeli kertas thermal. Pertimbangan berhubungan dengan perilaku konsumen untuk membeli kertas thermal yang diinginkan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah *open coding*, *axial coding*, dan *selective coding*.

1. Open coding

Open Coding adalah meringkas data yang banyak ke dalam suatu kategori. Open Coding atau pengkodean secara terbuka merupakan langkah awal dalam data kualitatif. Sementara itu, coding itu sendiri dapat diartikan sebagai jawaban – jawaban dari responden. Open coding yang dilakukan pada tahap awal digunakan untuk menemukan tema dan memberikan penomoran pada setiap pernyataan responden. Dalam open coding, peneliti menganalisis teks, kemudian meringkasnya dengan memberi label berupa kode yang mewakili.

2. Axial coding

Axial coding adalah pengkodean yang berpusat merupakan pelacakan hubungan diantara elemen-elemen data yang terkodekan. Pengkodean berpusat lebih berfokus dan diarahkan pada menemukan dan mengembangkan setiap kategori (fenomena) dalam istilah yang menyebabkan munculnya lokasi khusus dari fenomena ini untuk menangani, merespon, fenomena berdasarkan konteks tersebut dan konsekuensi-konsekuensi dari setiap tindakan yang diambil.

3. Selective coding

Selective coding adalah proses mengintegrasikan dan menyaring kategori sehingga semua kategori yang dikembangkan dan mencoba variasi terbanyak dari pola perilaku.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden laki-laki sebanyak 7 responden dan responden perempuan sebanyak 5 responden. Usia responden berkisar antara 21 tahun – 48 tahun dengan pendidikan minimal SMA/Sederajat. Berdasarkan pada latar belakang pekerjaan diketahui bahwa responden memiliki pekerjaan yang beragam yaitu wiraswasta dan admin. Keseluruhan responden diatas dilakukan wawancara untuk mendapatkan informasi mengenai perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax sesuai dengan penilaian responden.

Presepsi Responden Terhadap Kertas Thermal Merk “Thermaroll” Dan “Telstrukfax”

1. Perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax berdasarkan kualitas cetakan.

Dari hasil wawancara berikut dari 12 responden 11 responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll karena menurut para responden jika dibandingkan kualitas cetaknya itu kertas thermal merk Thermaroll lebih unggul dari pada Telstrukfax karena hasil cetaknya itu lebih hitam sehingga jelas untuk dilihat mereka lebih mementingkan kualitas dari pada harga, padahal kertas thermal merk Telstrukfax harganya lebih murah. Tetapi ada 1 responden lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax karena menganggap bahwa kualitas cetak kertas thermal merk Telstrukfax sudah bagus sehingga dia lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax dari pada Thermaroll karena harganya lebih murah.

2. Perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax berdasarkan kepraktisan.

Dari hasil wawancara 12 responden 9 responden lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax dari pada Thermaroll karena menurut pengalaman mereka itu memasukkan kertas kedalam mesin printer

^{*})Penulis Korespondensi

lebih mudah karena ukurannya lebih kecil sehingga bisa membuat mereka lebih cepat untuk pergantian kertasnya. Tetapi ada 3 responden menganggap bahwa dalam hal kepraktisannya kertas thermal merk Thermaroll juga gampang untuk pergantian kertasnya.

Perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax berdasarkan kemampuan hasil cetak untuk di scan barcode.

Dari hasil wawancara 12 responden 11 responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dari pada Telstrukfax karena menurut pengalaman mereka yang telah memakai kedua merk tersebut kalau dilihat dari kemampuan untuk di scan barcode kertas thermal merk Thermaroll itu hasil cetaknya hitam dan bagus jadi lebih gampang untuk di scan barcode. Tetapi ada 1 responden lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax .

3. Perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax berdasarkan ketahanan hasil cetak.

Dari hasil wawancara 12 responden 11 responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dari pada Telstrukfax karena menurut pengalaman mereka yang telah memakai kedua merk tersebut kalau dilihat dari ketahanan hasil cetak setelah di print mengatakan bahwa ketahanannya kertas thermal merk Thermaroll ini bisa bertahan selama kurang lebih 7 – 8 bulan, tetapi ada 1 responden lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax.

4. Perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax berdasarkan kemasan.

Dari hasil wawancara 12 responden 11 responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dari pada Telstrukfax karena menurut pandangan mereka kalau dilihat kemasannya kertas thermal merk Thermaroll ini lebih meyakinkan dan bagus karena bungkusnya di bungkus kertas warna silver

disertai cetakan merk tulisan Thermaroll sehingga lebih bagus untuk dilihat sedangkan kertas thermal merk Telstrukfax ini hanya di balut dengan kertas silver saja yang member kesan biasa saja. Kalau dari dus luarnya kedua merk ini sama sama memakai dus coklat saja, tetapi ada 1 responden yang menganggap bahwa kemasan bukan masalah.

5. Perbandingan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax berdasarkan perbandingan kertas.

Berdasarkan wawancara terhadap 12 responden 12 responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dari pada Telstrukfax karena menurut mereka kalau dilihat dari isi panjang kertas , kertas thermal merk Thermaroll isinya lebih banyak dari Telstrukfax padahal kedua merk ini memiliki spesifikasi yang sama yaitu ukuran 80mmx80mm. Ternyata yang membuat orang lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll ini karena ketebalan kertasnya lebih tipis sehingga isi gulungannya lebih banyak, dan corenya itu lebih kecil yang membuat isinya semakin banyak.

Analisis Perilaku Konsumen Dalam Memilih Kertas Thermal

1. Ukuran kertas thermal yang dibeli.

Dan para konsumen ini rata rata lebih menyukai kertas thermal ukuran 80mmx80mm dibandingkan ukuran lain karena ukuran ini kertasnya lebih lebar sehingga untuk hasil cetak itu lebih jelas dan enak untuk dilihat.

2. Kepraktisannya kertas thermal dibandingkan dengan kertas struk hvs.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 12 responden ini 10 responden menyatakan bahwa mereka lebih menyukai kertas thermal dari pada kertas struk hvs biasa karena dari segi biaya lebih murah, memang dari pengeluaran pertama waktu membeli mesin printer, mesin printer kertas thermal ini lebih mahal dari pada

mesin printer kertas struk biasa. Tetapi untuk pengeluarannya mesin printer kertas thermal ini lebih hemat karena mesin printer ini tidak memerlukan pita printer untuk mencetaknya, dan dari segi kecepatan penggantian kertas mesin printer kertas thermal lebih cepat karena tidak membutuhkan waktu untuk pergantian pita printer. Ada juga responden lebih memilih kertas thermal dibandingkan kertas struk hvs karena lebih memilih fungsi kertas thermal yang tidak dapat ditemukan di kertas struk hvs.

3. Kebiasaan para konsumen untuk membeli kertas thermal.

Berdasarkan hasil wawancara 12 responden 9 responden menyatakan akan membeli stok kertas thermal sebelum habis, karena jika kehabisan baru mau membeli kertas thermal maka konsumen mereka akan menunggu padahal hanya hal simple kertas untuk notanya saja, jadi mereka tidak mau mengecewakan konsumen mereka. 2 responden ini menyatakan bahwa mereka akan membeli kertas thermal bila stok mereka sudah habis karena mereka bisa memperhitungkan bila habis ini mereka bisa langsung membeli tanpa ada halangan yang menghalangi. Satu responden ini menyatakan dia membeli kertas thermal setiap bulannya karena dia memakai kertas thermal ini untuk kebutuhannya dia dan juga menjual kertas thermal ini lagi ke para pemakai yang lainnya, maka setiap bulan dia pasti membeli kertas thermal meskipun stoknya belum habis sekalipun.

4. Pemakaian kertas thermal.

Berdasarkan hasil wawancara 12 responden ini diketahui kertas thermal ini pemakaiannya banyak ada yang sebagai nota kasir, ada yang karcis parkir, dan ada yang sebagai print grafik kesehatan.

5. Tempat pembelian kertas thermal.

Berdasarkan hasil wawancara 12 responden ini ternyata para konsumen ini biasa membeli kertas thermal kebanyakan di

toko distributor penyedia kertas thermal jadi para konsumen gampang untuk mengetahui ukuran apa yang dia perlukan, tetapi karena jika menggunakan printer kertas thermal inimerlukan program khusus kasir jadi ada juga konsumen yang tidak mau ribet sehingga dia membeli kertas thermal di tempat penyedia programnya jadi terima beres saja.

6. Kriteria dalam memilih kertas thermal yang bagus.

Berdasarkan hasil wawancara dari 12 responden ini mereka memiliki kriteria yaitu : daya tahan cetaknya bertahan lama , hasil cetaknya hitam jelas , corenya kecil sehingga isinya banyak , tebal kertasnya juga tipis sehingga isinya juga lebih banyak, kehalusan kertas, jadi para konsumen ini berani membayar lebih mahal untuk mendapatkan produk sesuai kriteria yang mereka inginkan.

7. Kertas thermal yang efisien antara merk Thermaroll dan Telstrukfax.

Berdasarkan hasil wawancara dari 11 responden ini mereka menilai kertas thermal yang efisien itu yang isinya panjang jadi pemakaiannya lebih lama di bagi ke harga jual kertas thermal itu jadi lebih efisien, ke sebelas responden ini memilih kertas thermal merk Thermaroll dibandingkan Telstrukfax karena isinya yang lebih banyak dan selisih harga yang sedikit saja hanya 500 rupiah. Sedangkan ada 1 responden lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax dibandingkan Thermaroll karena dia hanya memikirkan selisih harganya itu tidak memperhitungkan secara mendetail.

8. Informasi mengenai kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax.

Berdasarkan pernyataan 4 responden ini mengatakan mereka mengetahui kedua kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini dari sistem promosi word of mouth yaitu promosi dari mulut ke mulut, mereka ini mendapatkan informasi dan jaminan dari teman mereka bahwa kedua merk kertas thermal ini bagus untuk di pakai,

dari jaminan ini maka mereka berani mencoba kedua merk kertas thermal ini. 3 responden ini mereka mengetahui kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax dari tempat mereka membeli program kasir dan mesin printernya, mereka ini memakai merk yang tersedia saat mereka membeli mesin mereka. Jadi mereka tidak mau mencoba merk lain karena takut direpotkan oleh masalah spesifikasi yang diperlukan mesin printer ini, takutnya malah tidak cocok merekalah yang akan kebingungan sendiri dan membuang – buang banyak waktu yang tidak perlu, belum lagi masalah kualitas yang belum terjamin. 3 responden ini mereka ini mengetahui kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax ini dari distributor yang menawarkan barang ke mereka, distributor ini sudah berhubungan bisnis dengan mereka sudah lama jadi mereka gampang untuk melakukan komplain jika terjadi masalah teknis. Dan track record distributor mereka ini baik jika ada complain barang yang tidak bisa dipakai biasanya langsung diganti baru oleh distributor ini. 2 responden ini mereka mengetahui kedua merk Thermaroll dan Telstrukfax dari para konsumen mereka sendiri, konsumen ini yang memberitahu mereka bahwa kedua merk kertas thermal ini bagus karena banyak yang memakai kedua merk ini. Para konsumen ini mengetahui bahwa kedua merk kertas thermal ini banyak beredar karena mereka sering melihat kedua merk ini banyak dipakai di rumah makan yang mereka makan

9. Para konsumen lebih memilih kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax dari pada merk kertas thermal yang lain.

Berdasarkan hasil wawancara 9 responden ini mengatakan bahwa mereka memilih kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax ini berdasarkan pengalaman mereka yang telah memakainya, mereka puas dengan kualitas kedua merk

kertas thermal ini sehingga sudah nyaman dan tidak mau mencoba merk kertas thermal yang lain, ada yang sudah mencoba merk kertas thermal lain tetapi tidak sesuai dengan apa yang diinginkan sehingga mereka kembali ke merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax. Ada yang kalau sudah nyaman dengan merk kertas thermal yang sudah dipakai dan tidak menemukan kendala malah tidak pernah mencoba memakai kertas thermal merk lain. Hasil wawancara 1 responden ini mengatakan bahwa dia lebih memilih kertas thermal yang asalnya dari Negara yang bagus karena mindset nya dia mengatakan bahwa barang dari jepang lebih bagus dari pada barang dari cina. Dan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini bahan bakunya berasal dari jepang sehingga memenuhi apa yang diinginkan oleh responden ini. 2 responden ini mengatakan kalau mereka lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini karena mereka sudah berhubungan lama dan percaya kepada distributor yang menjual kedua merk ini karena distributor ini memberikan service yang baik yaitu distributor ini cepat dan tanggap kalau menerima complain, sehingga ini memberikan nilai plus tersendiri yang tidak tergantikan oleh merk kertas thermal yang lain.

10. Kemudahan untuk didapatkan sehingga para konsumen yang setia memilih kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax.

Berdasarkan hasil wawancara 12 responden ini semua mengatakan pernyataan yang sama yaitu untuk mendapatkan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini mudah tidak ada kendala untuk mendapatkan kertas thermal ini meskipun dulu pernah sempat hampir semua merk kertas thermal yang beredar di pasaran ini susah karena bahan bakunya telat datangnya, tetapi kedua merk kertas thermal ini tidak mengalami kendala pengiriman yang telat malah kedua

merk ini tetap tersedia terus untuk stoknya dan tidak pernah putus. Sehingga penjualan kedua merk kertas thermal ini mengalami peningkatan yang signifikan dimana kertas thermal merk lain tidak mempunyai barang untuk menyuplai kebutuhan konsumen mereka.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil analisis wawancara dengan keseluruhan responden penelitian, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hampir semua responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dibandingkan Telstrukfax dilihat dari kemampuan hasil cetak. Penilaian responden terhadap kertas thermal merk Thermaroll menilai hasil cetaknya lebih hitam dan jelas, sedangkan hanya 1 responden yang menganggap kualitas hasil cetaknya sama sehingga lebih memilih kertas thermal merk Telstrukfax karena harganya lebih murah.
2. Berdasarkan kepraktisan memasukkan kertas kedalam mesin printer, sebagian besar memilih kertas thermal merk Telstrukfax karena lebih mudah karena ukurannya lebih kecil, sedangkan 3 responden memilih kertas thermal merk "Thermaroll" karena menganggap bahwa gampang juga untuk di masukkan kedalam mesin printer.
3. Berdasarkan kemampuan hasil cetakan untuk di scan barcode, hampir semua responden memilih kertas thermal merk Thermaroll karena cetakannya lebih jelas dan terang sehingga gampang untuk di scan barcode dan 1 responden memilih kertas thermal merk Telstrukfax karena hasilnya juga sama sama jelas dan terang.
4. Berdasarkan ketahanan hasil cetak setelah di print, Sebagian besar responden memilih kertas thermal merk Thermaroll karena tahan setelah di cetaknya lebih kuat dan 1 responden memilih kertas thermal merk "Telstrukfax" karena daya tahan setelah di cetaknya sama bertahannya.
5. Berdasarkan kemasannya, sebagian besar responden memilih kertas thermal merk Thermaroll karena menganggap bahwa Thermaroll kemasannya lebih bagus dan 1 responden memilih kertas thermal merk Telstrukfax karena menganggap bahwa kemasannya sama saja.
6. Berdasarkan panjang kertasnya, semua responden lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dibandingkan Telstrukfax karena isi panjang kertasnya lebih banyak.
7. Berdasarkan analisis terhadap perilaku konsumen dalam menggunakan kertas thermal disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah beragam terbagi atas bagian sebagai berikut yaitu :
 - a. Kertas thermal yang dibeli kebanyakan berukuran 80x80, semua responden lebih memilih ukuran kertas thermal 80x80
 - b. Ketertarikan memakai kertas thermal dibandingkan kertas struk hvs, semua responden lebih memilih menggunakan kertas thermal di bandingkan kertas struk hvs Karena dari kecepatan penggantian kertas thermal lebih cepat dan hemat biaya dikarenakan penggantian kertas karena tidak memakai pita untuk mencetak tetapi menggunakan sistem pemanas, sehingga tidak perlu waktu lama untuk menunggu hasil cetak selesai. Kertas thermal ini juga bisa untuk di print grafik dan barcode yang notabannya digunakan untuk melihat hasil test medic di rumah sakit dan untuk di scan barcode pada supermarket ataupun parkiran.

- c. Waktu membeli kertas thermal kebanyakan responden membeli kertas thermal sebelum stoknya kehabisan.
- d. Penggunaan kertas thermal responden memiliki jawaban yang beragam yaitu 7 responden memakai kertas thermal untuk nota kasir, 2 responden untuk memakai print grafis medis, 1 responden menggunakan untuk mesin antrian, 5 responden menggunakan untuk karcis parkir.
- e. Untuk tempat pembelian kertas thermal nya 6 responden membeli kertas thermal di distributor kertas thermal, 6 responden membeli kertas thermal di tempat membeli program kertas kasirnya karena menganggap bahwa tempat yang menjual program untuk kertas thermal tahu ukuran yang digunakan.
- f. Kriteria dalam memilih kertas thermal yang bagus menurut para responden yaitu kertas thermal yang bagus itu daya tahan cetaknya bertahan lama, warna cetaknya hitam jelas, corenya kecil, ketebalan kertasnya tipis sehingga isinya banyak.
- g. Efisiensi antara kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax 11 responden memilih kertas thermal merk Thermaroll karena isinya lebih banyak meskipun harganya lebih mahal sedikit dan ada 1 responden yang memilih kertas thermal merk Telstrukfax karena menurut dia harga lebih murah lebih baik sehingga lebih efisien untuk mengurangi pengeluaran.
- h. Dimana memperoleh informasi tentang kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini 4

responden ini mengatakan mereka mengetahui kedua kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini dari sistem promosi *word of mouth* yaitu promosi dari mulut ke mulut, mereka ini mendapatkan informasi dan jaminan dari teman mereka bahwa kedua merk kertas thermal ini bagus untuk di pakai, dari jaminan ini maka mereka berani mencoba kedua merk kertas thermal ini. 3 responden ini mereka mengetahui kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax dari tempat mereka membeli program kasir dan mesin printernya, mereka ini memakai merk yang tersedia saat mereka membeli mesin mereka. Jadi mereka tidak mau mencoba merk lain karena takut direpotkan oleh masalah spesifikasi yang diperlukan mesin printer ini, takutnya malah tidak cocok merekalah yang akan kebingungan sendiri dan membuang – buang banyak waktu yang tidak perlu, belum lagi masalah kualitas yang belum terjamin. Dan 3 responden ini mereka ini mengetahui kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax ini dari distributor yang menawarkan barang ke mereka, distributor ini sudah berhubungan bisnis dengan mereka sudah lama jadi mereka gampang untuk melakukan komplain jika terjadi masalah teknis. Dan trak record distributor mereka ini baik jika ada complain barang yang tidak bisa dipakai biasanya langsung diganti baru oleh distributor ini. Berdasarkan pernyataan 2 responden ini mereka mengetahui kedua merk Thermaroll dan Telstrukfax dari para konsumen mereka sendiri, konsumen ini yang memberitahu mereka bahwa kedua merk kertas thermal ini bagus karena banyak yang memakai kedua

merk ini. Para konsumen ini mengetahui bahwa kedua merk kertas thermal ini banyak beredar karena mereka sering melihat kedua merk ini banyak di pakai di rumah makan yang mereka makan.

- i. Kenapa para konsumen ini lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax dari pada merk yang lain beredar di pasaran. 9 responden ini mengatakan bahwa mereka memilih kedua merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax ini berdasarkan pengalaman mereka yang telah memakainya, mereka puas dengan kualitas kedua merk kertas thermal ini sehingga sudah nyaman dan tidak mau mencoba merk kertas thermal yang lain, ada yang sudah mencoba merk kertas thermal lain tetapi tidak sesuai dengan apa yang diinginkan sehingga mereka kembali ke merk kertas thermal Thermaroll dan Telstrukfax. Ada yang kalau sudah nyaman dengan merk kertas thermal yang sudah di pakai dan tidak menemukan kendala malah tidak pernah mencoba memakai kertas thermal merk lain. 1 responden ini mengatakan bahwa dia lebih memilih kertas thermal yang asalnya dari negara yang bagus karena *mindset* nya. Dia mengatakan bahwa barang dari Jepang lebih bagus daripada barang dari Cina. Dan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini bahan bakunya berasal dari Jepang, sehingga memenuhi apa yang diinginkan oleh responden ini. 2 responden ini mengatakan kalau mereka lebih memilih kertas thermal merk Thermaroll dan Therstrukfax ini karena mereka sudah berhubungan lama dan percaya kepada distributor yang menjual kedua merk ini karena

distributor ini memberikan *service* yang baik yaitu distributor ini cepat dan tanggap kalau menerima complain, sehingga ini memberikan nilai plus tersendiri yang tidak tergantikan oleh merk kertas thermal yang lain.

Kemudahan untuk memperoleh barang kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini. 12 responden ini semua mengatakan pernyataan yang sama yaitu untuk mendapatkan kertas thermal merk Thermaroll dan Telstrukfax ini mudah tidak ada kendala untuk mendapatkan kertas thermal ini meskipun dulu pernah sempat hampir semua merk kertas thermal yang beredar di pasaran ini susah karena bahan bakunya telat datangnya, tetapi kedua merk kertas thermal ini tidak mengalami kendala pengiriman yang telat malah kedua merk ini tetap tersedia terus untuk stoknya dan tidak pernah putus. Sehingga penjualan kedua merk kertas thermal ini mengalami peningkatan yang signifikan dimana kertas thermal merk lain tidak mempunyai barang untuk menyuplai kebutuhan konsumen mereka.

Hubungan dengan penelitian sebelumnya menjelaskan lebih rinci mengenai apa itu kertas thermal dan pengaplikasian dalam penjualannya.

Hasil penelitian ini menunjukkan perilaku konsumen dalam memilih kertas thermal tidak hanya didasari oleh harga, tetapi banyak faktor yaitu kemampuan hasil cetak, kemampuan hasil cetakan untuk di scan barcode, ketahanan hasil cetak setelah di print, dari kemasannya, dari panjang kertasnya, kepraktisan.

Dampak untuk penelitian selanjutnya diharapkan penelitian ini bisa membantu untuk penelitian selanjutnya tentang kertas thermal

Daftar Pustaka

- Aisyah, I. N., & Setiawan, M. (2015). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Sikap Konsumen dan Minat Pembelian Produk Handbag Merek Tiruan (Studi pada Konsumen Wanita di Kota Malang). *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 12(4), 562-571.
- Amalia, D. R., & Santoso, S. B. (2018). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian cetakan kertas continuousform,(Studi Pada CV. Sumber Makmur, Semarang) (*Doctoral dissertation*, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Andika, A., & Susanti, F. (2018). Pengaruh Marketing Mix Terhadap Keputusan Pembelian Parfum di Azzwars Parfum Lubeg Padang.
- Anggia, T. R., Kawet, L., & Ogi, I. (2015). Analisis Pengaruh Strategi Promosi, Harga, dan Kepuasan terhadap Loyalitas Konsumen *Surat Kabar Manado Post. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 3(2).
- Aziz, N. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Merek Aicos Produksi Pt. Bumi Sarimas Indonesia.
- Bahrudin, M., & Zuhro, S. (2016). Pengaruh Kepercayaan dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan. *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 3(1), 1-17.
- Dewanti, S., & Aprilyanti, E. (2014). Penghilangan Tinta pada Kertas Thermal Bekas: Pengaruh Konsistensi dan Konsentrasi Pendispersi Flotasi. *Jurnal Teknik Kimia USU*, 3(4), 58-62.
- Fahlefi, D. R., & Indriastuti, A. (2019). Pengaruh kesadaran merk, persepsi kualitas, dan loyalitas merk terhadap keputusan pembelian handphone vivo pada angkasa cell di kabupaten blora. *JURNAL STIE SEMARANG*, 11(1), 38

EVALUASI STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN TAHU “LTT” DI KEDIRI

Antonius Kurniawan Supranoto^{1*}

¹ Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini adalah menyampaikan hasil evaluasi Tahu LTT untuk menemukan strategi yang tepat agar untuk meningkatkan jumlah pelanggan setia maupun pelanggan baru dari Tahu LTT. Menggunakan metode deskriptif sekunder yang ditujukan kepada pemilik Tahu LTT dan kualitatif dengan cara melakukan wawancara kepada pemilik, narasumber dari toko Tahu POO dan membagikan kuesioner kepada 100 orang responden kepada pembeli Tahu LTT di Kediri. Teknik yang digunakan adalah purposive sampling. Metode yang digunakan adalah memakai skala Likert dengan menggunakan perangkat lunak SPSS. Hasil yang didapat dalam evaluasi strategi pemasaran Tahu LTT dengan melihat aspek produk, aspek harga, aspek promosi, aspek tempat dan keputusan pembelian.

Kata Kunci : Strategi pemasaran, Tahu LTT

Abstract

The purpose of this study is to convey the results of the evaluation of Tahu LTT to find the right strategy in order to increase the number of loyal customers and new customers from Tahu LTT. Using a secondary descriptive method aimed at the owner of LTT and qualitative by conducting interviews with owners, resource persons from the POO Tahu shop and distributing questionnaires to 100 respondents to the buyers of LTT in Kediri. The technique used is purposive sampling. The method used is a Likert scale using SPSS software. The results obtained in the evaluation of marketing strategies Tahu LTT by looking at aspects of the product, aspects of prices, aspects of promotion, aspects of the place and purchasing decisions.

Keywords : Marketing strategy, Tahu LTT

1. PENDAHULUAN

Saat ini industri makanan di Kediri sangat berpengaruh bagi para wisatawan yang datang di kota Kediri. Tidak dipungkiri untuk para wisatawan sangat antusias datang ke kota tahu untuk membeli beberapa oleh-oleh yang ingin dibawa pulang untuk sanak saudaranya. Apalagi tahu yang disediakan mulai dari tahu kuning dan tahu putih menjadi peminat bagi para wisatawan. Saat ini keunggulan bersaing dengan tujuan meningkatkan penjualan sudah menjadi masalah yang sangat penting bagi para pengusaha di mana selalu terdapat persaingan antara pengusaha.

Setiap pengusaha yang menjalankan usaha khususnya di bidang makanan, dituntut

lebih dalam menerapkan strategi yang tepat untuk memuaskan konsumen sehingga konsumen menjadi puas dan target penjualan yang diinginkan dapat tercapai. Selain itu satu hal yang terpenting adalah bagaimana cara menginterpretasikan strategi yang harus dilakukan. Penentuan kebijakan yang salah sangat berdampak negatif kepada perusahaan itu sendiri. Untuk itu pengambilan keputusan yang tepat dari masalah yang ada sangat penting sekali dalam perusahaan berkembang dengan strategi yang dilakukan.

Dengan melihat cepatnya pesaing-pesaing lain yang muncul pada era globalisasi ini, membuat pengusaha harus dapat bertahan dengan melakukan perbaikan-perbaikan dalam strategi

^{*}Penulis Korespondensi

pemasaran. Sampai saat ini, banyak strategi pemasaran yang dikembangkan oleh masing-masing pengusaha. Namun pada setiap strategi yang ada, tentunya memiliki kelemahan dan kekuatan masing-masing sehingga setiap pengusaha harus menemukan strategi yang tepat agar dapat bertahan terhadap pesaing lain.

Adapun dibalik itu yang mempengaruhi konsumen untuk membeli adalah nama perusahaan, merk itu sendiri, rasa dan harga yang dijual apakah tepat pada sasaran. Itupun tidak cukup untuk membuat konsumen tau tentang produk tahu LTT harus adanya promosi dengan cara melalui radio menunjukkan lokasi Tahu LTT tersebut. Maka dari itu dengan melakukan strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan penjualan di Tahu LTT. Selain itu, Tahu LTT perlu adanya evaluasi untuk membuat Tahu LTT dikenal dan membuat strategi pemasaran yang baru dan tepat untuk meningkatkan jumlah pelanggan.

Rumusan Masalah

Bagaimana strategi untuk meningkatkan jumlah pelanggan Tahu LTT di Kediri?

KAJIAN TEORI

1. Teori Pemasaran

Menurut Kotler (2007:6) : “Pemasaran adalah suatu 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”. Definisi pemasaran menurut Kotler (2005) mempunyai inti sebagai berikut: kebutuhan, keinginan, dan permintaan yang dilanjutkan dengan produk serta dilanjutkan dengan nilai, biaya dan kepuasan kemudian dilanjutkan pertukaran atau transaksi hubungan dan jaringan dan dilanjutkan dengan pasar dan pemasar serta calon pembeli.

2. Strategi Pemasaran

Menurut Kotler dan Amstrong (2008, p. 58), strategi pemasaran adalah logika pemasaran yang dilaksanakan dengan harapan unit bisnis dapat mencapai sasaran pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari strategi-strategi spesifik untuk pasar sasaran, penentuan posisi produk, pemasaran dan tingkat pengeluaran pemasaran. Tujuan dari strategi pemasaran adalah menyajikan pendekatan pemasaran yang luas, yang akan digunakan untuk mencapai sasaran perusahaan yang disetujui. Strategi pemasaran yang dirancang berdasarkan hasil riset pemasaran. Riset pemasaran yang dilakukan harus sesuai dengan tujuan strategi pemasaran agar memperoleh hasil yang diharapkan.

3. Konsep Pemasaran

Menurut Assauri (2015:81) “konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dan keinginan konsumen dengan didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberikan kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang ditetapkan”.

2. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah semua konsumen Tahu LTT selama periode yang berbelanja di toko Tahu LTT jalan Pattimura 57 Kediri. Sampel yang diambil adalah 100 orang pembeli Tahu LTT selama periode penelitian di toko Tahu LTT jalan Pattimura 57 Kediri *non probabilitas* dengan teknik *purposive sampling* dikarenakan tidak adanya data dari pemilik usaha yang menanyakan nama, usia, dll. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner skala Likert dengan menggunakan aplikasi *IBM SPSS*

*)Penulis Korespondensi

Statistic 22.

3. PEMBAHASAN

a. Deskripsi Kualitatif Perusahaan

Dari hasil wawancara yang saya dapat dari Louise Yosephine Melyana. Tahu LTT juga mempunyai Visi yaitu “Menjadikan perusahaan Tahu LTT dalam bidang makanan yang Lezat, Gurih, dan Nikmat”, namun ada pula Misi yaitu “Mengutamakan kualitas dalam hal pelayanan dan rasa” dan “Mengembangkan cabang atau usaha di Kediri”. Selain tahu kuning dan tahu putih yang dijual adalah stik tahu dan tahu goreng yang dapat langsung dimakan oleh konsumen. Konsumen sering membeli tahu kuning atau takwa untuk oleh-oleh. Disini Louise Yosephine Melyana juga bercerita bahwa harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan toko Tahu lain di Kediri, karena Tahu LTT menjaga kualitas rasa dan kebersihan. Produk yang ditawarkan sebenarnya tidak hanya Tahu tetapi juga ada oleh-oleh lain seperti bumbu pecel, gethuk pisang, petis, dan lain-lain. Keunikan proses produksinya adalah dari segi masak yaitu jika tahu kuning harus benar-benar ditekan dengan kuat agar airnya keluar semua dan menjadi padat tahu kuningnya, sedangkan tahu putih tidak boleh ditekan dengan kuat karena menyebabkan hancurnya tahu putih. Toko Tahu LTT pun juga menjaga kebersihan. Toko Tahu LTT juga menyediakan tempat duduk untuk menunggu pesanan bahkan terkadang juga diberikan minum untuk menunggu karena Louise Yosephine Melyana mempunyai pemikiran “Pembeli adalah Raja” jadi setiap ada pembeli beliau langsung turun tangan memberikan minum ataupun *snack* terkadang beliau juga memberikan *tester* stik tahu untuk orang dari luar kota bahkan luar pulau untuk mencicipinya. Di toko Tahu LTT pun juga mengutamakan pelayanan yang sangat baik mau menerima usulan dan komentar dari konsumen terhadap produk Tahu yang beliau jual, tetapi hingga saat ini pembeli tidak ada yang memberikan usulan ataupun tanggapan buruk pada toko Tahu LTT. Pemilik toko juga

memberikan langsung turun tangan untuk melihat, memantau, dan mengawasi toko Tahu LTT walaupun sudah terpasang CCTV.

b. Pembahasan

Strategi yang digunakan untuk meningkatkan jumlah pelanggan Tahu LTT di Kediri dengan yaitu dari segi lokasi sangat penting dalam strategi pemasaran untuk dapat meningkatkan jumlah pelanggan karena jika akses dalam lokasi mudah untuk dilalui maka pembeli ingin kembali untuk membeli dan jika tempat terlalu jauh dari pusat kota maka pembeli tidak mau untuk berkunjung ke toko Tahu LTT dan aksesnya yang harus langsung mengarah keluar dari kotanya, hal ini juga terdapat dalam teori lokasi dari August Losch melihat persoalan dari sisi permintaan (pasar), berbeda dengan Weber yang melihat persoalan dari sisi penawaran (produksi). Losch mengatakan bahwa lokasi penjual sangat berpengaruh terhadap jumlah konsumen yang dapat digarapnya. Makin jauh dari tempat penjual, konsumen makin enggan membeli karena biaya transportasi untuk mendatangi tempat penjual semakin mahal. Losch cenderung menyarankan agar lokasi produksi berada di pasar atau di dekat pasar. Kualitas sangat penting bagi strategi pemasaran karena kualitas membuat para konsumen senang dan ingin membeli kembali produk Tahu LTT terlebih lagi dengan kebersihan yang terjamin dan hal ini juga sama dengan menurut para ahli yaitu Kotler (1997), mendefinisikan kualitas sebagai keseluruhan ciri dan karakteristik produk atau jasa yang mendukung kemampuan untuk memuaskan kebutuhan dan Hanifa dan Luthfeni (2006) tentang pengertian makanan yang higienis adalah makanan yang tidak mengandung racun atau zat yang bisa membahayakan kesehatan serta tidak mengandung kuman dan penyakit. Dari segi *tester* Tahu LTT menyediakan *tester* untuk membuat pelanggannya mengerti rasa Tahu yang lezat, nikmat dan gurih. Harga termasuk juga dalam strategi pemasaran dengan harga

*)Penulis Korespondensi

yang lebih murah namun kualitas tidak berubah membuat konsumen tertarik untuk membeli di toko Tahu LTT di Kediri, hal ini juga menurut para ahli yaitu Basu Swastha & Irawan (2005:241) Harga merupakan jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Produk yang ditawarkan lengkap dan beragam sehingga konsumen tertarik untuk membeli sewaktu-waktu, sedangkan pengertian produk menurut Kotler dan Amstrong (2001: 346), produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan, dimiliki, digunakan atau pun dikonsumsi sehingga mampu memuaskan keinginan dan kebutuhan termasuk di dalamnya berupa fisik, tempat, orang, jasa, gagasan, serta organisasi.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

4.1.1 Kualitatif

Dari sini daya dapat menyimpulkan bahwa Tahu LTT sudah diteruskan oleh anak ke 6 dari Liem Thian Tjien (Alm.) yang bernama Louise Yosephine Melyana dimana mempunyai 2 cabang di Kediri yaitu di jalan Yos Sudarso dan Pattimura. Sering kali Ibu Louise Yosephine Melyana berkata bahwa “Mengutamakan kualitas dan rasa yang tidak pernah berubah dari zaman dulu”. Tahu LTT menjual tahu kuning dan tahu putih, tidak hanya itu saja disini Tahu LTT juga menjual stik tahu dan tahu goreng yang sudah matang dan tinggal memakannya. Tahu kuning atau biasa disebut tahu takwa yang paling sering untuk dibeli dan dijadikan oleh-oleh. Tahu LTT juga memberikan layanan terbaik bagi para pembelinya dengan contoh : memberikan kebersihan dari tahu, dari segi harga sangat jauh dengan produk toko Tahu lain, dalam jumlah banyak akan diberi *free* dalam jumlah banyak, dan tempat untuk parkir parawisata yang cukup. Disini juga Tahu LTT mengutamakan pekerjaannya untuk jujur, ramah, siap membantu untuk para

*)Penulis Korespondensi

pembeli di tokonya.

4.1.2 Pembahasan

Dalam hal ini aspek produk dalam hal ini semua responden hampir menyetujuinya karena responden mengetahui berbagai macam produk yang di tawarkan toko Tahu LTT dari tahu kuning, tahu putih, stik tahu, tahu goreng,dll. Hal ini sama dengan hasil wawancara dengan 3 orang narasumber dari toko Tahu POO yang mengatakan menjual berbagai macam produk. Terlebih itu responden juga menyetujui untuk merk mudah diingat dan tidak sulit dalam menghafalkan merk LTT, namun berbeda dari 3 orang narasumber toko Tahu POO yang mengatakan bahwa merk Tahu POO lebih mudah diingat karena orang sering mengatakan pusat oleh-oleh POO. Responden juga setuju dalam kebersihan tahu yang dijual ditoko Tahu LTT, hal ini sama yang disampaikan dengan hasil wawancara 3 orang narasumber yang menyetujui bahwa kebersihan Tahu POO yang terjaga. Responden juga rata-rata menyetujui karena harga yang dijual ditoko Tahu LTT ini relatif lebih murah dari pada toko Tahu lain, rata-rata hampir semua responden sudah pernah membeli ditempat lain dan benar melihat harga tahu di toko Tahu LTT jauh lebih murah. Responden juga menyetujui harga yang ditawarkan dari toko Tahu LTT dan POO beragam dari tahu kuning, tahu putih, stik tahu, tahu goreng,dll. Dari hasil wawancara 3 orang narasumber ada 1 yang mengatakan bahwa toko Tahu POO lebih mahal dari pada toko Tahu lain disaat toko Tahu POO tutup dan narasumber membeli ditoko lain, narasumber dari Tahu POO baru mengerti jikalau Tahu POO harganya mahal.

Dalam aspek harga dalam hal ini responden menyetujuinya dalam hal adanya tester yang sudah matang untuk disajikan kepada para pembeli toko Tahu LTT dikarenakan untuk membuat percaya agar yang dijual tidak menggunakan bahan pengawet, pewarna dan aromanya benar-benar kunyit. Hasil wawancara 3 orang

B-30-4

narasumber dari toko Tahu POO mengatakan tidak ada tester dan beranggapan kalau sudah pasti enak. Responden juga menyetujui aspek harga dalam hal menyediakan *free* pada pembelian dalam jumlah banyak di toko Tahu LTT hampir semua mendapatkan *free* karena sekali membeli 10 besek bahkan lebih langsung mendapatkan *free* saat itu. Berbeda dengan hasil wawancara dengan 3 orang narasumber dari toko Tahu POO yang mendapatkan kalender saja dan diberi diakhir tahun Dalam aspek tempat dalam hal ini responden menyetujuinya karena lokasi Tahu LTT strategis dekat dengan pusat kota Kediri sehingga pembeli mudah untuk datang ditoko Tahu LTT di Kediri untuk membawa oleh-oleh khas Kediri. Hal ini berbeda dengan hasil wawancara 3 orang narasumber toko Tahu POO yang menurut mereka lebih strategis toko Tahu POO dikarenakan akses jalannya yang mengarah langsung keluar dari tengah kota dan aksesnya mudah dilalui oleh kendaraan besar. Responden Tahu LTT juga menyetujui aspek tempat dalam hal kebersihan karena pembeli tau dan melihat kondisi toko yang bersih dan tidak berantakan, sehingga pembeli merasa nyaman. Responden juga menyetujui dalam hal tempat parkir untuk parawisatawan karena pembeli parkir langsung didepan toko tahu LTT sehingga pembeli mudah untuk langsung turun dari kendaraan langsung masuk kedalam toko.

4.2 SARAN

Saran yang dapat dijadikan masukan untuk pihak Tahu LTT adalah Tahu LTT sebaiknya tetap mempertahankan pelanggan lama maupun pelanggan baru dengan cara menerapkan strategi yang telah dilakukan sekarang mulai dari segi kualitas, rasa, harga, bonus pada pembelian banyak agar pembeli kembali, kebersihan, dan lokasi yang seharusnya mengarah keluar dari tengah kota agar pembeli atau pengunjung lebih banyak lagi.

Daftar Pustaka

- Hedynata, Marceline Livia & Wirawan E.D. Radianto, (2016) *Jurnal Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack*.
- N, Mubarak. (2017). *Jurnal Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista*.
- Risdiana, Ulfa. (2017) *Jurnal Strategi Pemasaran Produk Simpanan Sirela Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di BMT Walisongo Mijen*.
- Sugiono. (Bandung: Alfabeta, 2019), Cet-1. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.
- Sugiyono. (Bandung: Alfabeta, 2018), Cet-3. *Metode Penelitian Kualitatif*.
- Tjiptono, Fandy. (Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2014). *Pemasaran Jasa*
- Tjiptono, Fandy. (Yogyakarta: Andi Offset, 1997) *Strategi Pemasaran*.

STUDI TREN MODE DALAM SERAGAM KERJA WANITA DI SURABAYA

(Studi Kasus Desain Produk Pada Konsumen Toko House Of Blazer Surabaya)

Leonard Christianto^{1*}
¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Seiring berjalannya waktu dengan perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin maju, telah membawa manusia ke arah globalisasi. Globalisasi membawa pengaruh yang sangat besar dalam pertukaran informasi, tidak terkecuali dalam mode busana kerja wanita. Mode busana seragam kerja wanita berubah dari tahun ke tahun oleh karena itu perusahaan yang memproduksi dan menjual seragam kerja wanita harus mengetahui seperti apa tren mode saat ini. House of Blazer merupakan perusahaan yang memproduksi dan memasarkan seragam kerja wanita merek sendiri. Untuk memenangkan persaingan, maka House of Blazer harus mampu menganalisis apa yang menjadi keinginan dari konsumennya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku konsumen dalam memilih desain produk dari seragam kerja wanita dan bagaimana tren mode seragam kerja wanita di Surabaya saat ini. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan narasumber yang merupakan konsumen dari toko pusat House of Blazer yang terletak di DTC Mall Wonokromo. Pengambilan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian dianalisis dengan metode reduksi data, penyajian data, verifikasi dan penegasan kesimpulan. Hasil penelitian yang diperoleh adalah perilaku konsumen dalam memilih desain produk busana kerja wanita didasari oleh bentuk yang menonjolkan keformalan sesuai dengan etika umum, memiliki fitur yang membantu mobilitas dan memberikan kenyamanan, produk yang tanpa cacat dan memuaskan kebutuhan, kelas sosial masyarakat, kemudahan dan kenyamanan dalam mendapatkan produk atau jasa, lingkungan sekitar dan budaya luar. Selain itu tren mode seragam kerja wanita saat ini adalah seragam kerja wanita dengan kombinasi dan variasi warna antara atasan dan bawahan, model slim-fit yang pas dibadan, seragam kerja dengan kombinasi batik, seragam dengan pilihan warna yang cerah seperti biru, merah, dan kuning, serta seragam dengan tambahan fitur seperti scarf atau pita.

Kata Kunci: perilaku konsumen, seragam kerja wanita, desain produk, tren mode

Abstract

Over time with the development of science and technology that has increasingly advanced, has brought humans towards globalization. Globalization has a huge influence on the exchange of information, not least in women's work clothes. Women's work uniforms fashion changes from year to year therefore companies that produce and sell women's work uniforms must know what the current fashion trends are. House of Blazer is a company that manufactures and sells women's own brand work uniforms. To win the competition, the House of Blazer must be able to analyze what the consumers want. This study aims to find out how consumer behavior in choosing product designs from women's work uniforms and how the trends in women's work uniform fashions in Surabaya today. This study used a qualitative method with resource persons who were consumers of the House of Blazer central shop located at DTC Mall Wonokromo. Collecting data using observation, interviews and documentation which are then analyzed using data reduction methods, data presentation, levers and data confirmation. The results obtained are consumer behavior in choosing designs that are in accordance with general ethics, have features that help mobility and provide comfort, products that are not defective and satisfy needs, social class, ease and comfort in getting products or services, environment and culture from outside. In addition, the current trend for women's work uniforms is women's work uniforms with color combinations and variations between tops and bottoms, slim-fit models that fit the body, work uniforms with batik combinations, uniforms with bright color choices such as blue, red, and yellow, and uniforms with additional features such as scarves or ribbons.

Keywords: consumer behavior, women's work uniforms, product design, fashion trends

1. PENDAHULUAN

Manusia memerlukan pakaian sebagai salah satu kebutuhan pokok selain makanan dan tempat tinggal. Pada awalnya, manusia menggunakan kulit hewan dan tanaman untuk memanfaatkannya menjadi pakaian. Seiring dengan perkembangan teknologi, manusia mengembangkan mesin pemintal kapas

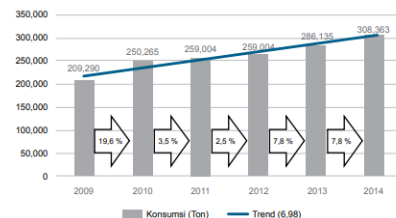
menjadi benang yang kemudian ditunen menjadi bahan pakaian. (Widyosiswoyo, 1991:211). Seiring berjalannya waktu dengan perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin maju, telah membawa manusia kearah globalisasi. Globalisasi membawa pengaruh yang sangat besar dalam pertukaran informasi, tidak terkecuali dalam fashion seragam kerja wanita.

Menurut fungsi Ibe Prasetyo (2013) dalam www.kompasiana.com, seragam mempunyai peranan yang penting bagi perusahaan. Seragam memiliki fungsi sebagai pencitraan bagi perusahaan dan kesetaraan bagi karyawan pada perusahaan. Setiap perusahaan memerlukan identitas agar dapat dikenali dengan mudah oleh konsumen sehingga konsumen dapat dengan mudah mengingat perusahaan tersebut. Selain itu kesetaraan pada karyawan dapat meningkatkan kinerja perusahaan karena kesenjangan pada antar karyawan akan berkurang..

Perkembangan trend mode fashion saat ini membuat seorang konsumen akan menjadi lebih selektif dan teliti ketika dihadapkan oleh keputusan pembelian. Keputusan pembelian yaitu keputusan konsumen meliputi apa yang akan dibeli, apakah membeli atau tidak, kapan akan membeli, dimana membelinya dan bagaimana cara membayarnya (Sumarwan, 2011). Ini merupakan tantangan serta peluang bagi pelaku bisnis fashion khususnya dalam bidang busana kerja untuk dapat menciptakan produk yang dapat menarik minat konsumen.

Perkembangan fashion di Indonesia bisa dikatakan berkembang dengan pesat.

Desainer lokal yang semakin berpotensi dan tingkat perekonomian yang baik mendukung perkembangan fashion di Indonesia. Menurut data BPS (2014), selama periode 2009-2014, rata-rata konsumsi domestik pakaian jadi di Indonesia mengalami kenaikan 6,98% per tahun.



Gambar 1.1 Konsumsi pakaian jadi domestik 2009-2014

Dalam menghadapi perkembangan trend mode yang pesat, pola pikir dan sikap pelaku bisnis fashion haruslah lincah dalam mengikuti perkembangan mode. Para pelaku bisnis fashion harus bisa berinovasi menciptakan mode yang trendi agar bisa bertahan dan berkembang dalam persaingan usaha yang semakin keras ini. Pelaku bisnis fashion dapat berhasil apabila dalam perjalanannya dapat menghasilkan produk- produk dengan desain yang mengikuti trend terbaru secara terus menerus.

Tetapi hal yang paling penting adalah produk-produk tersebut haruslah dapat menarik perhatian dan minat konsumen untuk memakainya. Apabila produk yang diproduksi tidak laku di pasar, maka akan memberikan dampak yang sangat besar pada pelaku bisnis fashion khususnya pada waktu dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memasarkan produk baru tersebut. Para pelaku bisnis fashion harus dapat mencari titik temu antara apa yang diminati masyarakat dengan produk yang dihasilkan. Hal ini memerlukan manajemen pemasaran yang baik pada sebuah perusahaan. Menurut Kotler dan Keller dalam Dharmmesta (2014:1.7), manajemen pemasaran adalah seni dan ilmu dalam memilih pasar sasaran dan mendapatkan, mempertahankan, dan menumbuhkan pelanggan melalui penciptaan, penyampaian, dan

*)Penulis Korespondensi

pengkomunikasian nilai pelanggan superior. Pengelola bisnis fashion haruslah pandai dalam merencanakan, menganalisis, memprediksi dan membaca trend fashion pada saat itu sesuai dengan target pasar yang ingin dicapai sehingga dapat mempertahankan pelanggan lama dan mendapatkan pelanggan baru untuk memenangkan persaingan pasar. Toko House of Blazer merupakan UMKM asal Surabaya yang telah berdiri sejak tahun 2008. Usaha bisnis yang berada di Mall DTC Wonokromo dan memiliki cabang di ITC Mega Grosir Surabaya ini berbeda bila dibandingkan dengan toko seragam kerja lainnya. Toko House of Blazer memproduksi sendiri barang yang dijual dengan merek Blesser by Kezia Lily. House of blazer memiliki masalah yaitu adanya konsumen yang meninggalkan dan berpaling ke produk sejenis lain karena model yang tidak sesuai. Maka dari itu penulis menggunakan konsumen dari House of Blazer sebagai objek penelitian dengan tujuan mencari info tentang bagaimana perilaku konsumen dalam memilih mode (desain produk) pada seragam kerja wanita dan bagaimana trend mode pada seragam kerja wanita di Surabaya saat ini.

2. METODE PENELITIAN

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data ini merupakan deskripsi informasi yang diperoleh dari hasil wawancara yang menggambarkan mengenai masalah yang diteliti.

Penelitian ini dilaksanakan di toko pusat House of Blazer yaitu di Mall DTC Wonokromo, Jalan Raya Wonokromo, Jagir, Wonokromo, Kota SBY, Jawa Timur. Kegiatan penelitian ini dilaksanakan sejak dari bulan September sampai dengan bulan Desember 2019.

Sumber data penelitian ini didapat dari para konsumen toko House of Blazer yang berada di Surabaya dan merupakan sampel data. Sumber data yang mendukung seperti buku seputar teori manajemen, pemasaran, dan jurnal juga dipakai dalam penelitian

ini.

Menurut Djawranto dalam Dewi dan Nugraheni (2018), populasi adalah jumlah keseluruhan dari individu yang karakteristiknya hendak diteliti. Individu tersebut dinamakan unit analisis serta dapat berupa orang, institusi, benda, dst. Sedangkan, sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti. Sampel yang baik adalah sampel yang dapat menggambarkan karakteristik populasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen toko House of Blazer di Surabaya. Sampel yang diambil oleh penulis menggunakan teknik purposive sampling. Purposive sampling adalah cara penarikan sample yang dilakukan dengan memilih subjek berdasarkan kriteria spesifik yang telah ditetapkan peneliti.

Pada penelitian ini digunakan berbagai teknik untuk memperlancar dan mempercepat pengumpulan data. Menurut Sugiyono (2016:375) metode pengumpulan data merupakan langkah yang utama dalam melakukan penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk mendapatkan data. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Ketiga cara tersebut digunakan untuk memperoleh data dan informasi

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Total narasumber berjumlah 8 orang dengan berjenis kelamin wanita. Usia responden berkisar antara 22 tahun – 35 tahun dengan pendidikan minimal SMA sampai dengan S-2. Berdasarkan pada latar belakang pekerjaan diketahui bahwa responden memiliki pekerjaan yang beragam yaitu karyawan, marketing, teller, *accounting* dan *personal assistant*.

Berikut adalah pembahasan tentang perilaku konsumen dalam memilih mode (desain produk) pada seragam kerja wanita

1. Bentuk/Ciri-ciri

Dari hasil wawancara di atas diketahui bahwa seluruh narasumber setuju bahwa

*)Penulis Korespondensi

bentuk / ciri-ciri dari seragam pakaian kerja adalah pakaian formal. Formal berarti pakaian yang cocok, tertutup dan dianggap sopan untuk digunakan acara resmi. Selain itu 5 dari 8 narasumber sepakat bahwa seragam kerja memiliki ciri- ciri kain yang agak tebal, memiliki krah dengan lengan panjang maupun tiga perempat. Ciri-ciri tersebut menggambarkan bahwa seragam kerja saat ini lebih menonjolkan keformalan. Hal ini dikuatkan oleh Burhan Asmawati (2019:103) yang berpendapat bahwa menurut etika umum yang ada di Indonesia busana kerja harus sopan, rapi dan bersih. Selain itu dengan berbusana formal menunjukkan bahwa anda serius dan menghargai perusahaan tempat bekerja.

2. Fitur

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa 7 dari 8 narasumber sepakat bahwa kantong merupakan fitur yang dicari pada seragam kerja wanita. Selain itu 6 dari 8 narasumber sepakat bahwa furing merupakan fitur yang juga dicari pada seragam kerja wanita. Hal ini dikarenakan kantong memberikan fungsi tambahan sebagai tempat menyimpan barang kecil seperti handphone dan uang. Sedangkan furing merupakan fitur tambahan pada seragam kerja agar seragam yang dipakai terasa lebih nyaman dipakai dan dingin. Hal ini dikuatkan oleh pernyataan dari Pratiwi (2001:35) yang berpendapat bahwa kantong pada sebuah busana selain berfungsi untuk menyimpan atau membawa sesuatu, juga menambah keindahan busana atau pemakainya. Kantong sudah menjadi bagian dari mode dan budaya busana di Indonesia. Selain itu tuntutan pekerjaan yang membutuhkan mobilitas akan membuat fungsi kantong menjadi semakin terlihat dan berguna bagi konsumen.

3. Mutu Kesesuaian

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa seluruh narasumber memiliki harapan yang tinggi akan mutu kesesuaian dari produk yang akan dibeli. Mereka sepakat bahwa produk tanpa cacat merupakan hal yang

sangat penting. Selain itu 2 dari 8 narasumber berpendapat bahwa standar ukuran merupakan hal yang dilihat dalam memilih seragam kerja wanita. Mutu kesesuaian menjadi salah satu atribut dari desain produk yang penting. Sebelum membeli sebuah seragam kerja wanita, konsumen akan melihat bahwa seragam kerja wanita yang akan dibeli sesuai dengan ekspektasi yang diharapkan. Hal ini menjadi sebuah pertimbangan keputusan apakah konsumen akan membeli atau tidak. Pernyataan ini dikuatkan oleh pendapat Ranto (2014) yang menegaskan bahwa ketidakpuasan konsumen karena ekspektasi yang tidak terpenuhi akan membentuk perilaku dimana konsumen akan mempertimbangkan pembelian atau berpindah merek mencari alternatif lain. Pengalaman konsumen dalam memakai produk akan memunculkan komitmen terhadap merek tersebut.

4. Daya Tahan

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa sebagian besar dari narasumber memilih daya tahan sebuah seragam kerja dengan waktu pemakaian antara 6 bulan sampai dengan 12 bulan atau 1 tahun. Hal ini dikarenakan konsumen memahami tentang biaya tambahan yang harus dikeluarkan apabila daya tahan sebuah seragam kerja terlalu cepat rusak. House of Blazer mentargetkan pasar konsumen dengan ekonomi menengah dengan menjual seragam kerja wanita dengan rentang harga antara Rp 250.000,- hingga Rp 500.000,- sesuai dengan jenis dan ukuran busana kerja tersebut. Dari hasil wawancara di atas didapat bahwa konsumen dari House of Blazer yaitu masyarakat dengan kelas sosial menengah melihat bahwa daya tahan sebuah produk merupakan hal yang mempengaruhi dari keputusan pembelian seragam kerja wanita. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ilham dan Hermawati (2018) yang menyatakan bahwa kelas sosial mempengaruhi bagaimana seseorang dalam memilih dan melakukan pembelian sebuah produk.

*)Penulis Korespondensi

5. Keandalan

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa seluruh narasumber menginginkan seragam kerja dengan keandalan seperti warna yang tidak cepat pudar, jahitan yang rapi dan kuat, serta kain yang tidak mudah kusut. Hal ini menandakan bahwa Konsumen memahami bahwa keandalan sebuah seragam kerja wanita merupakan hal yang penting dan menjadi sebuah pertimbangan dalam membeli seragam kerja wanita. Masyarakat dengan kelas sosial menengah lebih melihat kualitas sebuah produk dalam keputusan pembeliannya dibandingkan dengan kuantitas. Mereka paham apabila sebuah produk cepat rusak atau terdapat sebuah kerusakan, mereka perlu untuk mengeluarkan biaya lebih dan waktu untuk memperbaikinya. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Triwijayati (2018) yaitu bahwa semakin tinggi kelas sosial, konsumen cenderung akan membeli pakaian dengan kualitas yang lebih baik.

6. Kemudahan Perbaikan

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa sebagian dari narasumber menyatakan bahwa kemudahan perbaikan merupakan hal penting dalam pengambilan keputusan pembelian seragam kerja wanita. narasumber setuju bahwa sebaiknya perusahaan juga memberikan jasa untuk melakukan perbaikan. Hal ini dikarenakan karena mereka takut untuk melakukan perbaikan dilain tempat karena perbedaan seragam kerja dengan pakaian biasa. Salah satu narasumber berpendapat bahwa berpendapat bahwa perusahaan yang menyediakan jasa perbaikan dapat menjadi nilai tambah karena konsumen tidak perlu menyediakan waktu lagi untuk mencari jasa perbaikan lain di luar sana. Dengan perusahaan memberikan nilai tambah dengan menyediakan jasa perbaikan, maka kosumen bisa lebih merasa nyaman dan puas dalam membeli seragam kerja wanita tersebut. Hal ini berarti bahwa ketika perusahaan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mendapatkan produk sesuai

dengan keinginan dan kebutuhannya, akan membuat perusahaan memiliki nilai lebih dan mendapatkan kepuasan serta loyalitas dari konsumen. Ketika konsumen merasa puas mereka cenderung untuk merekomendasikan tempat dan produk kepada teman terdekat, keluarga dan rekan. Hal ini sesuai oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Prabowo dan Bodroastuti (2012) yaitu pelanggan akan semakin puas apabila merasakan kemudahan, kenyamanan dan efisien dalam mendapatkan produk atau layanan.

7. Gaya atau Model

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa 7 dari 8 narasumber setuju bahwa dalam memilih gaya atau model dalam seragam kerja wanita, mereka condong memilih model *slim-fit*. Model *slim-fit* berarti bahwa pakaian yang dipakai memiliki ukuran yang lebih kecil dibandingkan ukuran regular sehingga ketika dipakai pakaian *slim-fit* lebih mengikuti lekuk tubuh penggunanya. Selain itu 3 narasumber berpendapat bahwa Model seragam kerja wanita dengan permainan warna menjadi hal yang dicari konsumen. Pola pikir konsumen akan gaya atau model seragam kerja wanita juga berubah dari yang awalnya warna yang monoton, sekarang sebagian dari mereka menginginkan adanya permainan warna atau corak warna pada seragam kerja wanita. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sabatari (2008) yaitu bahwa adanya perubahan desain busana kerja wanita di Indonesia. Perubahan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor seperti keinginan untuk diterima di masyarakat.

Selain itu dari hasil wawancara diketahui bahwa yang menjadi tren mode seragam kerja wanita di Surabaya saat ini adalah seragam kerja wanita dengan kombinasi dan variasi warna antara atasan dan bawahan, model *slim-fit* yang pas di badan, seragam kerja dengan kombinasi batik, seragam dengan pilihan warna yang cerah seperti biru, merah, dan kuning, serta seragam dengan tambahan fitur seperti scarf atau pita.

*)Penulis Korespondensi

Dickerson (2003:37) mengungkapkan: fashionare not static; there is always movement, and that movement has direction, discernible to careful observer.

The directions in which fashions are moving are called fashion trends. Fashion itu sifatnya tidak statis melainkan dinamis yang berarti berubah-ubah. Selalu ada pergerakan dan sangat tergantung pada respon masyarakat pada masa itu. Penelitian yang pernah dilakukan oleh Indrianti (2017) menyatakan bahwa tren busana kerja wanita pada tahun 2017 yaitu busana kerja dengan pilihan warna gelap dan lembut. Hal ini berarti adanya perubahan pada fashion trends busana kerja wanita dari tahun 2017 sampai saat ini, dimana menurut hasil wawancara yang telah dilakukan memberikan hasil bahwa warna yang cerah merupakan tren pada saat penelitian ini dilaksanakan.

Perubahan pada fashion trends busana kerja wanita terjadi karena adanya beberapa dorongan. Salah satunya adalah masuknya budaya luar contohnya budaya fashion Korea. Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Poetri, Ranteallo, dan Zuryani (2014) ditemukan bahwa Korea Selatan sukses menyebarkan Korean wave (budaya pop Korea) sehingga fashion Korea memasuki pasar Indonesia dan semakin berkembang besar. Budaya pop Korea identik dengan aktor dan aktris yang cantik dengan tubuh langsing dan berbusana yang pas di badan (slim-fit). Hal ini mempengaruhi pola pikir dari masyarakat dan mengakibatkan budaya pop Korea bisa berkembang dan mengubah fashion trends pada busana kerja.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pada hasil analisis wawancara dengan keseluruhan narasumber penelitian, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah

1. Perilaku konsumen dalam memilih desain produk busana kerja wanita didasari oleh:
 - a. Bentuk / ciri-ciri yang menonjolkan keformalan, rapi, sopan, dan bersih sesuai dengan etika umum.

- b. Memiliki fitur tambahan seperti kantong dan furing yang membantu mobilitas dan memberikan kenyamanan dalam bekerja.
 - c. Produk yang tanpa cacat dan memuaskan kebutuhan konsumen.
 - d. Kelas social masyarakat.
 - e. Kemudahan, kenyamanan, dan efisien dalam mendapatkan produk atau jasa.
 - f. Lingkungan sekitar dalam menanggapi trend busana.
 - g. Budaya luar yang masuk ke Indonesia.
2. Tren mode pada seragam kerja wanita di Surabaya saat ini adalah seragam kerja wanita dengan kombinasi dan variasi warna antara atasan dan bawahan, model slim-fit yang pas di badan, seragam kerja dengan kombinasi batik, seragam dengan pilihan warna yang cerah seperti biru, merah dan kuning, serta seragam dengan tambahan fitur seperti scarf atau pita.

Daftar Pustaka

- Burhan, Asmawati (2019). *Buku Ajar Etika Umum*. Yogyakarta: Deepublish.
- Dickerson, K.G. 2003. *Inside the Fashion Business*, Seven Edition. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Ilham, I., & Hermawati, H. (2018). Pengaruh Faktor Kelas Sosial Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Pemilihan Pakaian Di Desa Lagego Kecamatan Burau Kabupaten Luwu Timur. *Dinamis: Journal of Islamic Management and Business*, 1(1).
- Indrianti, P. (2017). Analisis Gaya Busana Kerja Muslimah, Studi Kasus: Pekerjaan Sektor Formal di Kota Jakarta. *Jurnal Rupa*, 2(01), 41-54.
- Poetri, M. R., Ranteallo, I. C., & Zuryani, N. (2014). Perilaku Konsumtif Remaja Perempuan terhadap Trend Fashion Korea di

Jakarta Selatan.

- Prabowo, F., & Bodroastuti, T. (2012).
Penentuan Jumlah Teller Yang
Optimal Berdasarkan Metode
Antrian (Studi Pada Bank Mega
Cabang Pemuda Semarang).
*Jurnal Kajian Akuntansi dan
Bisnis*, 1(1), 102568.
- Pratiwi, Djati. (2001). Pola Dasar dan
Pecah Pola Busana. Jakarta :
Kanisius
- Ranto, D. W. P. (2014). Dampak
Ketidakpuasan Konsumen Pada
Terbentuknya Perilaku
Berpindah

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH JASA PERCETAKAN PRIMA PRINT DI SURABAYA

Sandy^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Di Surabaya khususnya didaerah Petemon dikenal dengan kawasan industri percetakan dikarenakan banyaknya percetakan baik yang percetakan kecil maupun besar diantaranya Prima Print, diantara banyaknya percetakan, banyak konsumen yang lebih memilih cetak di Prima Print. Skripsi ini menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara kepada 8 orang narasumber yang telah menggunakan jasa percetakan Prima Print, dan dokumentasi. Tujuan dilakukannya penelitian ini untuk mengetahui perilaku konsumen dalam memilih jasa percetakan Prima Print di Surabaya. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Dari hasil wawancara diketahui perilaku konsumen dalam memilih jasa percetakan Prima Print dikarenakan kualitas jasa percetakan yang bagus, kualitas layanan untuk pengiriman cepat dan pelayanan yang ramah, harga yang relatif murah, lokasi yang mudah diakses serta adanya pemberian diskon.

Kata Kunci : perilaku konsumen, percetakan

Abstract

In Surabaya, especially in the area of Petemon known as the printing industry area because of the many printing both small and large printing including Prima Print, among the many printing, many consumers who prefer printing at Prima Print. This thesis uses observation data collection techniques, interviews with 8 speakers who have used Prima Print printing services, and documentation. The purpose of this study was to determine consumer behavior in choosing Prima Print printing services in Surabaya. Data analysis techniques using data reduction, data presentation and drawing conclusions / verification. From the interview results it is known that consumer behavior in choosing Prima Print printing services is due to the good quality of printing services, the quality of services for fast delivery and friendly service, relatively cheap prices, easily accessible locations and the existence of discounts.

Keywords : consumer behavior, printing

1. PENDAHULUAN

Di Era Globalisasi ini dunia industri terus mengalami perkembangan, dimana dunia industri sekarang telah memasuki era revolusi industry 4.0. tentu dunia industri memiliki sejarah yang panjang. Sejarah revolusi industri pertama atau dinamakan revolusi industri 1.0 terjadi di Abad ke 18 ketika James Watt menemukan mesin uap yang mengubah dunia perindustrian. Kemudian pada abad ke 20 memasuki era revolusi industri 2.0 dimana pabrik-pabrik mulai menggunakan tenaga listrik yang jauh lebih murah dibandingkan mesin uap, Kemudian di revolusi industry 3.0 dimana kemajuan teknologi komputer sudah luar

biasa pesat sehingga mesin-mesin pun bisa bergerak dan berpikir secara otomatis.

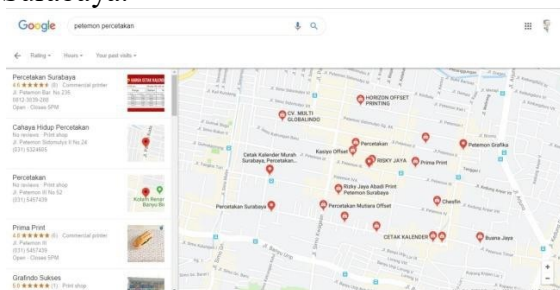
Menurut data yang dirilis Kementerian Perindustrian Republik Indonesia pada tahun 2019 menunjukkan bahwa industri – industri yang mengalami pertumbuhan diantaranya adalah industri percetakan. Percetakan (*printing*) sendiri merupakan teknologi atau seni yang memproduksi salinan dari sebuah *image* dengan sangat cepat, seperti kata-kata atau gambar-gambar (*image*) di atas kertas, kain, dan permukaan-permukaan lainnya. Dikarenakan perkembangan ilmu dan teknologi semakin cepat kemajuannya, sehingga pada saat ini industri percetakan sudah semakin komplit dan modern.

^{*}Penulis Korespondensi



Gambar 1.1 Industri yang mengalami kenaikan pertumbuhan pada tahun 2018

Usaha percetakan termasuk usaha yang sangat menjanjikan karena setiap perusahaan pasti membutuhkan percetakan untuk mempromosikan bisnisnya seperti *packaging* untuk membuat produk lebih menarik, brosur untuk penawaran produknya, buku *company profile* untuk informasi perusahaannya, *banner* untuk promosi produknya, dan lain sebagainya. sehingga tidak heran banyak pelaku usaha percetakan bermunculan, Di Surabaya sendiri, usaha percetakan jumlahnya sangat banyak, hal ini membuat perusahaan jasa percetakan yang berlokasi di Surabaya ini tentu mengalami persaingan yang cukup ketat dalam merebut pangsa pasar karena banyaknya perusahaan sejenis baik perusahaan yang sudah lama berdiri maupun perusahaan pendatang baru. Salah satunya adalah percetakan Prima Print, Prima Print merupakan perusahaan yang bergerak dibidang percetakan offset sejak berdiri hingga sekarang telah berkembang menjadi salah satu perusahaan percetakan terbesar di Surabaya.



Gambar 1.2 Jumlah Percetakan yang ada di daerah Petemon

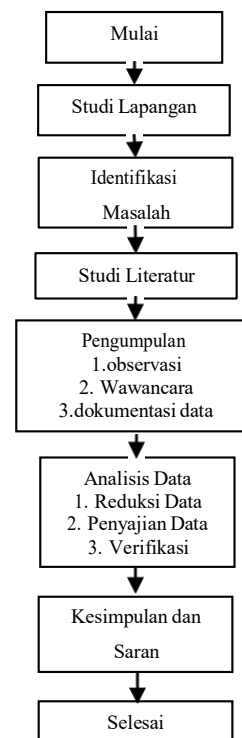
Dengan banyaknya jumlah percetakan

*)Penulis Korespondensi

di wilayah sekitar Petemon tentu ini menyebabkan konsumen lebih memiliki banyak pilihan untuk menggunakan jasa cetak dan juga membuat konsumen menjadi selektif dalam mempertimbangkan layanan jasa cetak yang akan digunakan selain itu ditambah juga dengan meningkatnya persaingan bagi para pemilik usaha percetakan, tidak terkecuali Prima Print. Walau didaerah Petemon banyak usaha percetakan tetapi banyak konsumen yang lebih memilih mencetak di Prima Print dibandingkan percetakan lain Meskipun banyak yang lebih memilih mencetak di Prima Print tetap perlu perlu memperhatikan strategi pemasaran jasa guna menarik konsumen untuk menggunakan jasa cetaknya sehingga tidak kalah dalam persaingan. Strategi pemasaran jasa yang telah digunakan Prima Print selama ini adalah mempromosikan hasil produksi cetakan melalui media sosial sehingga masyarakat yang melihatnya akan tertarik.

2. METODE PENELITIAN

Tahap-tahapan dalam melakukan penelitian ini dapat dilihat pada flowchart berikut:



Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data ini merupakan deskripsi informasi yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang menggambarkan mengenai masalah yang diteliti.

Sumber Data

Menurut Santoso dan Tjiptono (2011:110) Dalam Sona (2018:42), data primer adalah data yang dikumpulkan untuk riset yang sedang berjalan dan data yang diperoleh langsung dari lapangan yaitu dari hasil wawancara. Sedangkan sumber data pada penelitian ini diambil dari para konsumen percetakan Prima Print di Surabaya serta sumber data yang mendukung seperti buku seputar teori manajemen, pemasaran dan jurnal juga digunakan dalam penelitian ini.

Populasi

Menurut Sugiyono (2001:72) dalam Sona (2018:43), populasi merupakan wilayah generasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi penelitian ini adalah seluruh konsumen Prima Print.

Sampel

Menurut Santoso dan Tjiptono (2001:80) dalam Sona (2018:44), sampel adalah bagian atau sejumlah cuplikan tertentu yang diambil dari suatu populasi dan diteliti secara rinci. Jumlah informan pada penelitian ini ditetapkan sebanyak 8 orang dengan pertimbangan dari 8 orang informan tersebut sudah dinilai obyektif untuk menjawab masalah penelitian yang dirumuskan

Teknik Sampling

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling sebagaimana pendapat Sugiyono (2016:368), *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data

yang didasarkan pada pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu itu seperti orang yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti.

Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2016:376) secara umum terdapat empat macam teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dokumentasi .

Adapun tema wawancara berhubungan dengan berbagai aspek dari perilaku konsumen dan kualitas jasa.

Teknik Analisis Data

Menurut Miles & Huberman (1992:21) dalam menganalisis data kualitatif terdapat tiga tahapan dengan model interaktif, yaitu:

1. Reduksi data

Berdasarkan pengumpulan fakta dilapangan diperoleh data yang cukup banyak, oleh karena itu harus dicatat secara detail dan teliti. Seperti yang sudah dibahas sebelumnya, jika penulis melakukan penelitian dengan jangka waktu yang lama di lapangan maka secara otomatis jumlah data yang didapatkan juga akan banyak, rumit serta kompleks. Maka dari itu, perlu adanya reduksi data. Mereduksi data adalah merangkum, memilih hal yang menjadi inti, berfokus pada hal yang penting, dan menentukan polanya penelitian.

2. Penyajian Data

Pada tahap penyajian ini, penulis mengumpulkan informasi secara terstruktur yang memberikan adanya pembuatan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan berfokus pada penyajian data, penulis akan mengerti apa yang terjadi, dan apa yang harus dikerjakan.

3. Mengambil Kesimpulan atau Verifikasi

Tahapan terakhir adalah melakukan

*)Penulis Korespondensi

pembuatan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan pertama yang dibuat hanya bersifat sementara dan bisa berubah apabila ditemukan bukti baru yang lebih valid dalam pengumpulan fakta dilapangan. Dengan demikian kesimpulan dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan dalam penelitian ini, maka akan dijelaskan mengenai variabel-variabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam memilih jasa cetak Prima Print di Surabaya. Adapun variabel-variabel dalam penelitian ini adalah kualitas hasil cetakan, kualitas pelayanan, harga, lokasi, pemberian diskon, dan perilaku konsumen.

Pendapat Narasumber Terhadap Kualitas Jasa Prima Print

1. Respon terhadap kualitas hasil cetakan.

Selain warna, ada juga kertas dan bentuk dari hasil cetakan yang dapat menilai kualitas dari hasil cetakan. Jika produk yang dicetak bermacam-macam tentu jenis kertasnya berbeda hasilnya pun berbeda-beda tergantung dari tingkat kesulitan pengerjaannya juga. Dari hasil wawancara ke 8 narasumber memberikan pendapat bahwa kualitas hasil cetakan sudah bagus sesuai dengan harapan

2. Respon terhadap kualitas layanan.

Dari hasil wawancara, beberapa orang narasumber memberikan pendapat bahwa waktu pengiriman sudah cepat sementara 2 orang narasumber lain mengatakan bahwa respon yang diberikan oleh pihak Prima Print masih tergolong lambat dan perlu untuk ditingkatkan.

3. Respon terhadap harga.

Beberapa narasumber mengatakan bahwa harga yang ditetapkan oleh Prima Print untuk layanannya tergolong murah dan dapat dijangkau. Sementara dari 2 orang narasumber mengatakan kalau harga yang dipasang oleh Prima Print itu tidak murah tetapi juga tidak mahal, Sedangkan ada salah

satu konsumen yang memiliki pendapat harga mahal. Tentu untuk setiap produk itu berbeda-beda harganya dikarenakan tergantung dari bahan yang digunakan, desain serta tingkat kesulitan pengerjaannya.

4. Respon terhadap lokasi.

Dari berbagai pendapat dari konsumen percetakan prima print menunjukkan bahwa lokasi memiliki pengaruh terhadap keputusan dalam memilih jasa percetakan Prima Print, lokasi yang dekat serta akses yang mudah menumbuhkan minat konsumen untuk datang ke lokasi, sedangkan akses yang susah dan jauh membuat konsumen merasa malas untuk pergi kesana.

5. Respon terhadap pemberian diskon.

Prima Print memberikan diskon kepada konsumen yang setia menggunakan jasa percetakannya seperti narasumber E yang sudah menjadi pelanggan Prima Print lumayan lama sehingga sesekali diberikan diskon sebagai bentuk apresiasi sehingga konsumen merasa diperhatikan oleh percetakan Prima Print. Berbeda dengan narasumber E yang diberikan diskon karena loyal terhadap perusahaan Prima Print, narasumber berikut diberikan diskon karena kompensasi antara Prima Print dengan konsumen tersebut dikarenakan ada suatu masalah, pemberian diskon dilakukan sebagai bentuk kompensasi kepada konsumen yang merasa dirugikan oleh Prima Print, sehingga dengan pemberian diskon tersebut diharapkan konsumen tidak menjadi kecewa dan akhir tidak lagi mencetak di Prima Print.

Perilaku Konsumen dalam memilih jasa percetak Prima Print

1. Produk yang dicetak di Prima Print

Dari hasil wawancara ke 4 narasumber dapat diketahui bahwa mereka mencetak dengan produk yang beragam tetapi diantaranya ada kesamaan yaitu cetak dus-dus baik itu dus makanan, kue, maupun dus untuk jam tangan, dan 3 orang narasumber mempunyai kesamaan yaitu sama-sama

mencetak kartu nama, Sementara hanya 1 dari 8 orang narasumber yang mencetak di Prima Print untuk produk foodwrapper.

2. Sumber informasi yang didapat mengenai Prima Print.

Dari hasil wawancara 6 orang narasumber, mereka mendapatkan informasi percetakan prima print ini dari internet dan media sosial seperti instagram, sementara hasil wawancara 2 orang narasumber, mereka mendapatkan informasi percetakan prima print dari teman yang juga merekomendasikan untuk mencetak disana.

3. Pertama kali menggunakan jasa percetakan Prima Print.

1 orang narasumber memberikan tanggapan bahwa ia pertama kali cetak sejak tahun 2017 bisa dikatakan ia adalah konsumen yang loyal serta 2 orang narasumber yang mengatakan bahwa pertama kali cetak sejak tahun 2018, kemudian 5 orang narasumber lain baru cetak di tahun 2019.

4. Alasan memilih mencetak di Prima Print dibandingkan di percetakan lain.

Dari 2 orang narasumber yang memberikan informasi bahwa mereka mencetak di prima print dikarenakan ada referensi dari teman, kemudian 4 orang narasumber lain mencetak dikarenakan ingin mencoba karena tertarik melihat gambar yang di instagram, kemudian 1 orang narasumber lain mencetak dikarenakan ingin membandingkan kualitas warna dari percetakan lain. Dan 1 orang narasumber lain mencetak di prima print dikarenakan pelayanan yang memuaskan

5. Seberapa sering konsumen menggunakan jasa percetakan Prima Print.

Dari 3 orang narasumber berpendapat bahwa mereka sangat jarang mencetak karena memang kebutuhan mereka sedikit, kemudian 4 orang narasumber lain mengatakan bahwa mereka jarang mencetak yakni sekitar 1 bulan sekali sementara 1

orang narasumber lain bisa dikategorikan sering mencetak, seperti 2 minggu sekali.

6. Kesan setelah menggunakan jasa percetakan Prima Print.

Dari 1 orang narasumber mengatakan puas dikarenakan ada pemberian diskon yang diberikan oleh Prima Print. Sedangkan 2 orang narasumber lain mengatakan karena kualitas hasil cetaknya yang bagus, sementara 4 orang narasumber lain mengatakan kualitas pelayanan yang bagus seperti pengiriman yang cepat, respon yang tanggap, kemudian 1 orang lainnya mengatakan sudah cukup baik hanya saja perlu ditingkatkan lagi pelayanannya.

4. KESIMPULAN

Bedasarkan hasil wawancara dari 8 orang narasumber dapat diketahui perilaku konsumen dalam memilih jasa percetakan Prima Print adalah konsumen mendapatkan informasi prima print ini dari teman dan dari instagram, kemudian tertarik dikarenakan melihat hasil cetaknya yang bagus lalu kemudian mencoba mencetak di prima print untuk produk-produk seperti dus-dus, kartu nama, brosur. Setelah mencoba ternyata kualitas hasil cetaknya bagus sesuai dengan harapan serta kualitas pelayanan yang diberikan sudah cukup baik seperti pengirimannya yang tergolong cepat serta respon dan komunikasi yang baik kemudian lokasi yang mudah diakses serta harga yang relatif murah untuk produk produk seperti dus-dus lalu dikarenakan ada pemberian diskon untuk konsumen yang setia dan sebagai bentuk tanggung jawab atau kompensasi sehingga konsumen akan kembali cetak di Prima Print dan bukan percetakan lain dikarenakan merasa puas.

Daftar Pustaka

Dharmawan, A., & Wurjaningrum, F. (2016). Rancangan perbaikan kualitas pelayanan jasa dengan metode servqual, importance performance analysis, dan quality function deployment pada plasa telkom cabang

B-32-5

- Dinoyo Surabaya. Jurnal manajemen teori dan terapan| *journal of theory and applied management*, 7(3).
- Dwiastuti., et al. (2011). Ilmu perilaku konsumen. UB Press.
- Fatihudin, D., & Firmansyah, A. (2019). Pemasaran jasa:(Strategi, mengukur kepuasan dan loyalitas pelanggan). Deepublish.
- Gultom, L. S., & Purba, F. (2019). Pengaruh lokasi dan harga terhadap keputusan pembelian pada toko sepatu alaspat pematangsiantar. *Manajemen: Jurnal ekonomi*, 1(1).
- Kurniawan, I., & Utomo, B. B. (2013). Persepsi konsumen dalam meningkatkan kualitas jasa pelangi printing pada CV. Aura Alya Jaya Pontianak. *Jurnal pendidikan dan pembelajaran*, 2(12).
- Maarif, Z. (2015). Strategi komunikasi pemasaran biro iklan warna (studi deskriptif kualitatif komunikasi pemasaran PT. Warna Rekakreasi Nusantara dalam mempertahankan loyalitas pelanggan (*Doctoral dissertation*, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Milles, M.B, et al. (1992). Analisis data kualitatif. Jakarta: UI Press.
- Nugraha, G. R., & Abdurrahman, M. S. (2019). Pelaksanaan strategi komunikasi pemerintah Indonesia dalam penanggulangan hoax (studi kualitatif deskriptif laman aduan konten. Id kementerian komunikasi dan informatika). *Eproceedings of management*, 6(1).
- Peter dan Olson (2013). Perilaku konsumen dan strategi pemasaran. Jakarta: Salemba empat.
- Ramadhani, R., & Prihatini, A. E. (2018). Pengaruh electronic word of mouth dan perceived risk terhadap keputusan pembelian pada konsumen tokopedia. *Jurnal ilmu administrasi bisnis*, 7(5), 140-145.
- Sona, B. A. (2018). Analisis faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam keputusan memilih jasa pendidikan sekolah menengah atas (SMA) (*Doctoral dissertation*, University of Muhammadiyah Malang).
- Sugiyono (2016). Metode penelitian manajemen. Bandung: Alfabeta.
- Suryani, T. (2008). Perilaku konsumen: implikasi pada strategi pemasaran. Yogyakarta: Graha Ilmu, 118.
- Sutrisno, B., Fathoni, A., & Malik, D. (2019). Studi kualitatif: Pemberdayaan karyawan di sekolah Maria Regina Semarang. *Journal of management*, 5(5).
- Wijaya, R. B., & Sidiq, S. S. (2017). Pertimbangan konsumen memilih hotel (Study pada konsumen di Swiss-belinn Ska Pekanbaru). *Jurnal online mahasiswa fakultas ilmu sosial dan ilmu politik Universitas Riau*, 4(2), 1-13.
- Wulandari, D. (2018). Fungsi publik relations dalam meningkatkan perilaku konsumen dalam perspektif islam pada CV. Fariz Digital Printing Bandar Lampung (*Doctoral dissertation*, uin raden intan Lampung).

ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. BERLIAN ABADI TAHUN 2018

Yulia Santa Pratiwi^{1*}, Yulia Setyarini²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Semakin meningkatnya persaingan bisnis di era modern ini banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk menguasai pasar sehingga banyak perusahaan banyak berlomba-lomba untuk melakukan berbagai cara dalam meningkatkan perolehan laba. salah satu cara untuk meningkatkan laba adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit dapat menimbulkan adanya piutang dan piutang dapat juga menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Sehingga sangat penting untuk memperhatikan pengelolaan piutang perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan objek perusahaan CV. Berlian Abadi, Sumber data yang digunakan adalah data primer. Metode pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan meningkatnya piutang diikuti dengan bertambahnya piutang tak tertagih. Pengelolaan piutang di tahun 2018 menunjukkan adanya penurunan dikarenakan adanya kendala dari faktor internal dimana adanya kendala dalam memeriksa piutang para pelanggan, dispensasi keringanan yang sering diberikan direktur dan sebagainya. Adapun faktor eksternal yang berasal pihak pelanggan tersebut. Pengendalian yang dilakukan CV. Berlian abadi harus lebih selektif lagi dalam pemberian dispensasi dan pemberian jatuh tempo kepada para pelanggan dimana faktor latar belakang tidak menjadi faktor penentu juga dalam menentukan jangka panjang dalam pemberian jatuh tempo. Dengan adanya analisis ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengelola piutang perusahaan.

Kata Kunci : Penjualan kredit, Piutang tak Tertagih.

Abstract

The increasing business competition in this modern era, many companies are competing to dominate the market so that many companies are competing to do various ways to increase profit. One way to increase profits is to make credit sales. Sales of credit can give rise to accounts receivable and accounts receivable can also lead to uncollectible accounts. So it is very important to pay attention to the management of company receivables. This research uses descriptive qualitative method with the object of the company CV. Berlian Abadi, The data source used is primary data. Data collection methods are observation, interview, and documentation. The results showed an increase in accounts receivable followed by an increase in uncollectible accounts. Accounts receivable management in 2018 shows a decline due to constraints from internal factors where there are obstacles in checking customer receivables, dispensation of relief that is often given by the director and so on. There are also external factors that come from the customer. Controls carried out by CV. Perpetual diamonds must be more selective in giving dispensations and giving due dates to

^{*}Penulis Korespondensi

customers where the background factor is not a determining factor as well in determining the long term in the giving due. With this analysis, it is hoped that it can assist companies in managing company receivables.

Keywords : *Bad Debts, Credit sales.*

1. PENDAHULUAN

Semakin meningkatnya persaingan bisnis di era modern ini banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk menguasai pasar. Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat ini maka perusahaan harus lebih keras dalam meningkatkan dan mempertahankan kinerja, mengembangkan inovasi, melakukan perluasan usaha untuk dapat terus bertahan, dan bersaing dalam mencapai tujuan yang diinginkan setiap perusahaan. Dalam mencapai tujuan maka banyak perusahaan yang menerapkan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan penjualan yang tidak segera melakukan penerimaan secara kas yang dapat menimbulkan adanya piutang. Penjualan kredit memiliki dampak positif dimana dapat meningkatkan laba namun terdapat dampak negatif dimana adanya resiko munculnya piutang tak tertagih. Proses penagihan atas piutang selalu dihadapkan dengan resiko tidak tertagihnya piutang yang menyebabkan perusahaan dapat menanggung ketidak tertagihannya piutang. Semakin besar piutang tak tertagih yang terjadi disuatu perusahaan semakin besar pula kerugian yang akan ditanggung perusahaan. Terdapat 2 metode untuk mengatasi piutang tak tertagih yaitu dengan metode penghapusan langsung dimana piutang pelanggan dinyatakan benar-benar tidak dapat ditagih dan metode penyisihan dimana menunggu sampai pelanggan benar-benar tidak mampu membayar piutang tersebut melainkan memperkirakan jumlah piutang yang kemungkinan tidak dapat dibayar.

CV. Berlian Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor camilan dimana penjualan dominan dilakukan secara kredit. Dalam pemberian jatuh tempo

^{*)}Penulis Korespondensi

kredit kepada pelanggan masih adanya pengaruh faktor dimana memandang latar belakang para pelanggan sehingga latar belakang pelanggan dapat juga mempengaruhi waktu jatuh tempo yang lebih panjang. Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan menimbulkan adanya piutang dan menimbulkan resiko adanya piutang tak tertagih. Dalam mengelolah piutang perusahaan bagian account receivable masih memiliki adanya kendala dimana masih adanya kesulitan dalam memeriksa piutang setiap pelanggan yang menyebabkan tidak jarang adanya piutang jatuh tempo ditagihan saat waktu telah melebihi jatuh tempo, adanya dispensasi yang diberikan direktur kepada pelanggan yang menyebabkan bertambahnya piutang tak tertagih dan perusahaan tidak menerapkan aging schedule yang dapat membantu untuk memperhatikan piutang setiap pelanggan. Total piutang perusahaan di tahun 2018 menunjukkan adanya peningkatan dibandingkan tahun 2017 dan di ikuti dengan adanya kenaikan piutang tak tertagih. Dalam mengelolah piutang direktur berharap bahwa jumlah persentase piutang tak tertagih tertagih setiap tahunnya sebesar 5% merupakan kondisi yang sudah cukup bagus dan diharapkan semakin tahun persentase tersebut dapat semakin kecil. Hal tersebut berdasarkan penilaian direktur atas kinerja yang dilakukan account receivable dalam mengelolah piutang perusahaan. Berdasarkan permasalahan dalam mengelolah piutang dan adanya resiko peneliti tertarik untuk melakukan penelitian “ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. BERLIAN ABADI TAHUN 2018”.

B-33-2

2. METODE PENELITIAN Pendekatan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif dimana pada penelitian ini peneliti menganalisis data piutang perusahaan berupa angka-angka yang diperoleh pengamatan secara langsung dan wawancara pihak tertentu yang bersangkutan dengan penelitian dimana diharapkan dapat mengungkapkan situasi dan permasalahan yang dihadapi dalam mengelola piutang perusahaan Cv. Berlian Abadi.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif yang digunakan pada penelitian ini merupakan data-data non angka seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, ketentuan dalam pembayaran secara kredit, pengelolaan piutang, dan beberapa informasi yang ada pada perusahaan CV. Berlian Abadi Surabaya. Sedangkan, data kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini merupakan data yang disajikan dalam bentuk angka-angka yaitu laporan piutang tahun 2018 perusahaan CV. Berlian Abadi Surabaya. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer berupa data yang diperoleh dari wawancara dengan pihak yang bersangkutan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini dengan observasi dimana peneliti melakukan pengamatan terhadap pihak yang terkait dengan sumber data yang akan digunakan, wawancara dimana peneliti melakukan wawancara terhadap para bagian staf akuntansi keuangan CV. Berlian Abadi untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan, dan dokumentasi dimana peneliti menggunakan dokumen perusahaan berupa laporan piutang tahun 2018. Data

dalam penelitian ini diperoleh dari program accounting (Software).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Piutang CV.Berlian Abadi

CV.Berlian abadi memiliki saldo awal piutang di tahun 2017 sebesar Rp. 6.609.822.424 dan di tahun 2018 saldo awal piutang menunjukkan jumlah yang lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp. 8.490.481.044. Selain itu penjualan kredit ditahun 2017 sebesar Rp. 135.540.318.298 dengan adanya retur penjualan sebesar Rp 34.599.926 sehingga penjualan kredit bersih sebesar Rp. 135.505.718.372 dan ditahun 2018 memiliki penjualan kredit sebesar Rp 140.433.665.895 dengan adanya retur penjualan sebesar Rp 98.772.626 sehingga penjualan kredit bersih ditahun 2018 sebesar Rp. 140.334.893.269. Penjualan kredit bersih ditahun 2018 menunjukkan adanya peningkatan dimana nilai penjualan kredit bersih menunjukkan jumlah lebih tinggi daripada tahun sebelumnya.

Total piutang ditahun 2018 menunjukkan jumlah nominal lebih tinggi dibandingkan tahun 2017 yaitu sebesar Rp. 148.825.374.313 dan ditahun 2017 sebesar Rp. 142.115.540.796. Meningkatnya total piutang di tahun 2018 di ikuti dengan adanya peningkatan jumlah nominal pembayaran yaitu sebesar Rp. 140.289.228.813 dan di tahun 2017 dengan jumlah nominal pembayaran sebesar Rp. 133.625.059.752. Maka, persentase pembayaran atas total piutang ditahun 2018 sebesar 94,26% dan ditahun 2017 memiliki presentase sebesar 94.03%. Walaupun persentase pembayaran menunjukkan adanya peningkatan tetapi jumlah nominal saldo akhir piutang ditahun 2018 memiliki jumlah nominal lebih tinggi dibandingkan ditahun 2017 dimana jumlah saldo akhir piutang di tahun 2018 sebesar Rp 8.536.145.500 dan di tahun 2017 sebesar Rp 8.490.481.044. Persentase piutang tak tertagih perusahaan masih menunjukkan persentase

B-33-3

^{*})Penulis Korespondensi

diatas 5% yang masih belum dapat memenuhi keinginan direktur.

Aging Schedule Tabel 1. Rekap Aging Schedule CV. Berlian Abadi

No	Keterangan	Jumlah
1	Belum jatuh tempo	2.334.896.700
2	Lewat jatuh tempo 01-30 hari	4.571.344.990
3	Lewat jatuh tempo 31-60 hari	707.572.131
4	Lewat jatuh tempo 61-90 hari	402.018.100
5	Lewat jatuh tempo 91-180 hari	258.685.750
6	Lewat jatuh tempo 181-365 hari	16.241.905
7	Lewat jatuh tempo > 365 hari	88.007.000
8	Piutang tak tertagih	256.151.550

Sumber : data diolah peneliti

Hasil dari tabel 1 dengan membuat aging schedule berdasarkan saldo akhir piutang dapat dilihat lewat jatuh tempo 0130 hari memiliki jumlah yang sangat tinggi sebesar Rp 4.571.344.90 dan perlu untuk diperhatikan karena menunjukkan bahwa setengah dari seluruh total piutang dapat tertagih saat lewat jatuh tempo 01-30 hari dan masih adanya piutang yang tak tertagih sebesar Rp 256.151.550.

Estimasi Piutang indonesia dalam mengelolah piutang tidak tertagih dilakukan dengan menggunakan metode penyisihan piutang. Maka, setelah piutang dikelompokan berdasarkan umur dengan metode aging schedule yang terdapat pada tabel 4.2 dapat dilihat total seluruh piutang sebesar Rp. 8.634.918.126 dan dilakukan estimasi

berdasarkan teori Henry (2015:221) dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 2. Estimasi Piutang CV.Berlian Abadi Kisar Estimasian

umur piutang	Saldo	Present ase	Jumlah
Belum jatuh tempo	2.334.896.700	2%	46.697.934
Telah jatuh tempo 1-30 hari	4.571.344.990	5%	228.567.250
Telah jatuh tempo 31-60 hari	707.572.131	10%	70.757.213
Telah jatuh tempo 61-90 hari	402.018.100	20%	80.403.620
Telah jatuh tempo 91-180 hari	258.685.750	30%	77.605.725
Telah jatuh tempo 181-365 hari	16.241.905	50%	8.120.953

*)Penulis Korespondensi

Telah jatuh tempo >365 hari	344.158.550	80%	275.326.840
Jumlah	8.634.918.		787.479.

Sumber : data diolah peneliti

Hasil perhitungan pada tabel 2 menunjukkan dari total piutang sebesar Rp. 8.634.918.126 dengan metode penyisihan jumlah menyeluruh dari estimasi piutang sebesar Rp 787.479.534 dengan jurnal sebagai berikut :

Beban Piutang Tak Tertagih Rp 787.479.534 (D)
 Penyisihan Piutang Tak Tertagih Rp 787.479.534 (K)

Dalam neraca jumlah estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp 787.479.534 akan dikurangkan dari piutang usaha sebesar Rp 8.634.918.126 untuk memperoleh nilai realisasi bersih dari piutang. Maka, nilai realisasi bersih piutang usaha yang disajikan pada neraca perusahaan setelah dikurangkan dengan besarnya penyisihan piutang tak tertagih adalah sebesar Rp 7.847.438.592.

Piutang Tak Tertagih

Tabel 3. Piutang Tak tertagih

N O	NAMA CUSTOMER	RAT A-RAT A JATU H TEMPO	JUMLAH	KETERANGAN
1	BINTANG TIGA	1142 HARI	2.812.000	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
2	DELAPAN BELAS	845 HARI	44.919.400	Telah Ditagihkan ke Pelanggan

3	ERWIN/TOKO ANUGRAH ALAM	1411 HARI	173.247.500	Telah Ditagihkan ke Pelanggan
4	FLO, BATU	382 HARI	1.230.000	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
5	REJEKI 38	1178 HARI	528.750	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
6	SETIA LIMA JAYA	1275 HARI	32.613.900	Telah Ditagihkan ke Pelanggan
7	TASLIM	1109 HARI	800.000	Belum Ditagihkan ke Pelanggan
TOTAL			256.151.550	

Sumber : data diolah peneliti

Hasil pada tabel 3 menunjukan terdapat tiga pelanggan memiliki rata jatuh tempo sangat lama walaupun telah dilakukan penagihan kepada pelanggan namun karena adanya konflik dan permasalahan menyebabkan adanya kesulitan dalam dapat melunasi piutang tersebut. Ketiga pelanggan tersebut adalah pelanggan Delapan Belas, Erwin, dan Setia Lima Jaya walaupun piutang ketiga pelanggan tersebut sulit untuk ditagihkan dan tidak dilakukannya penghapusan piutang karena dimana ketiga pelanggan tersebut masih dapat ditagihkan melalui bagian operasional penagihan atau via komunikasi dan ketiga pelanggan tersebut telah melakukan konfirmasi yang telah disetujui oleh direktur mengenai dispensasi dalam pembayaran. Maka, jumlah nominal ketiga pelanggan sebesar Rp 256.151.550 dilakukan penyisihan piutang tak tertagih dengan estimasi sebesar kerugian piutang tak tertagih 80% berdasarkan rata-rata waktu jatuh empo piutang menjadi sebesar Rp. 204.921.420 yang merupakan taksiran piutang yang tidak dapat tertagih dengan pencatatan sebagai berikut :

Beban Piutang Tak Tertagih Rp 204.921.420 (D)

*)Penulis Korespondensi

Penyisihan Piutang Tak Tertagih Rp 204.921.420 (K)

Terdapat empat pelanggan yaitu pelanggan Flo, Rejeki, Taslim, dan Bintang Tiga yang perlu untuk dilakukan penghapusan piutang karena piutang tersebut belum dilakukan penagihan kepada pelanggan dan memiliki rata-rata jatuh tempo sangat lama sehingga kemungkin kecil piutang tersebut diakui pelanggan. Tidak tertagihnya piutang tersebut dikarenakan kelalaian dalam mengelola piutang tersebut. Total piutang untuk dilakukannya penghapusan dari empat pelanggan tersebut sebesar Rp 5.370.750 dengan pencatatan sebagai berikut :

Penyisihan Piutang Tidak Tertagih

Rp 5.370.750 (D)

Piutang Usaha Bintang Tiga

Rp 2.812.000 (K)

Piutang Usaha Flo, Batu

Rp 1.230.000 (K)

Piutang Usaha Rejeki, 38

Rp 528.750 (K)

Piutang Usaha Taslim

Rp 800.000 (K)

Kategori Piutang Berdasarkan Umur Piutang

Berdasarkan aging schedule piutang perusahaan dikelompokkan menjadi 4 kategori yaitu kategori lancar dengan syarat tidak ada tunggakan, dalam perhatian khusus dengan syarat tunggakan hingga 90 hari, diragukan dengan syarat tunggakan hingga 180 hari, dan macet dengan syarat tunggakan diatas 180 hari sebagai berikut :

1. Tidak ada tunggakan yang dikategorikan sebagai piutang lancar memiliki jumlah sebesar Rp 2.334.896.700 atau sebesar 27,04 %
2. Tunggakan hingga 90 hari dikategorikan sebagai dalam perhatian khusus memiliki jumlah sebesar Rp 5.680.935.221 atau sebesar 65,79 %

3. Tunggakan hingga 180 hari dikategorikan sebagai diragukan memiliki jumlah sebesar Rp

258.685.750 atau sebesar 3,00 %

4. Tunggakan diatas 180 hari dikategorikan sebagai macet memiliki jumlah sebesar Rp

360.400.455 atau sebesar 4,17 %.

Persentase tertinggi pada kategori dalam perhatian khusus harus selalu untuk diperhatikan karena sebagian piutang perusahaan memiliki tunggakan hingga 90 hari dengan persentase sebesar 65,79 %

Pengelolaan dan Penagihan Piutang

Dalam mengevaluasi pengelolaan dalam penagihan dan piutang maka menggunakan dua ukuran dengan hasil sebagai berikut :

Tabel 4. Perputaran Piutang dan Jumlah Hari Penjualan Piutang Usaha Cv. Berlian

Abadi 2017 & 2018			
No	Keterangan	2017	2018
1.	Perputaran Piutang Usaha	17,95	16,48
	Jumlah Hari	Kali	Kali
2.	Penjualan Dalam Piutang Usaha	20,34	22,14
	Hari	Hari	Hari

Sumber : Diolah peneliti

Hasil dari perhitungan tabel 4 menunjukkan perhitungan perputaran piutang usaha CV. Berlian Abadi di tahun 2017 sebesar 17,95 dan mengalami penurunan ditahun 2018 yaitu sebesar 16,48. Selain itu, dari hasil perhitungan jumlah hari penjualan dalam piutang usaha di tahun 2017 sebesar 20,34 dan mengalami kenaikan di tahun 2018 yaitu sebesar 22,14. Perputaran piutang usaha ditahun 2018 mengalami penurunan menunjukkan semakin lambat piutang dapat untuk tertagih dimana disebabkan karena syarat pemberian kredit di perusahaan yang

B-33-6

*)Penulis Korespondensi

masih dapat dapat bersifat lunak, keterlambatan pelanggan dalam melakukan pembayaran, adanya pelanggan yang masih sulit untuk ditagih, penagihan kurang baik dan efektif dimana terbatasnya tenaga dalam melakukan penagihan, dan kesulitan account receivable dalam memeriksa piutang pelanggan yang perlu untuk ditagih. Selain itu jumlah hari penjualan dalam piutang usaha mengalami adanya kenaikan ditahun 2018 yang menunjukkan dimana kemampuan dalam mengumpulkan piutang tidak efektif karena terjadinya keterlambatan dalam mengumpulkan piutang. Maka, kemampuan perusahaan dalam mengelola penagihan dan piutang menunjukkan adanya penurunan di tahun 2018.

Analisis Kebijakan Kredit

Dalam pemberian kredit kepada para pelanggan dan besar nominal kredit, perusahaan hingga saat ini memberikan kredit berdasarkan latar belakang pelanggan. Latar belakang para pelanggan ini dimana apakah pelanggan tersebut baru, masih ada hubungan kerabat atau kenalan perusahaan atau dari pelanggan lama. Faktor dimana pelanggan masih memiliki hubungan kerabat atau kenalan perusahaan dari pelanggan lama dapat mempengaruhi jumlah kredit yang diberikan. Sehingga, syarat kredit pada perusahaan dapat bersifat ketat atau lunak. Bersifat ketat terhadap para pelanggan baru yang tidak ada hubungan kerabat atau kenalan dan bersifat lunak kepada para pelanggan lama karena mengingat kedua belah pihak sudah mengenal. Selain itu, dalam melakukan evaluasi terhadap para pelanggan dengan menerapkan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*) sebagai berikut :

1. Character : Dalam melakukan penilaian karakter terhadap para pelanggan perusahaan akan memberikan pertanyaan untuk menilai dari jawaban para pelanggan tersebut. Pertanyaan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan biasanya

akan memperhatikan mengenai loyalitas pelanggan.

2. Capacity : Perusahaan akan menilai kemampuan membayar dari para pelanggan. dimana dalam menilai kemampuan membayar pelanggan perusahaan akan memperhatikan pola pembayaran pelanggan.
3. Capital : Perusahaan akan menilai kemampuan modal para pelanggan dari banyaknya dan waktu yang diperlukan dalam melakukan pengambilan barang.
4. Collateral : Perusahaan akan melakukan diskusi dan meminta jaminan dari para pelanggan yang dinilai perlu untuk dilakukan hal tersebut.
5. Condition : Perusahaaan akan melihat kondisi ekonomi pelanggan tersebut dengan cara melihat kebiasaan pelanggan dalam melakukan pengambilan barang dan pembayaran. Selain itu perusahaan akan mencari informasi dari sekitar usaha pelanggan untuk mengetahui kondisi usaha dari pelanggan tersebut. Untuk para pelanggan baru diwajibkan membayar secara tunai. Namun, terkadang terdapat pelanggan yang meminta waktu dalam melakukan pembayaran, maka hal tersebut perlu dipertimbangkan dan melaksanakan penilaian 5C terhadap pelanggan berdasarkan latar belakang dari pelanggan tersebut berdasarkan informasi yang diperoleh.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil pada penelitian yang dilakukan pada perusahaan CV. Berlian Abadi adalah terjadinya penambahan penjualan kredit dapat mempengaruhi bertambahnya piutang yang diikuti juga bertambahnya piutang tak tertagih pada perusahaan. Dalam mengelola piutang masih ditemukan adanya kendala pada bagian untuk memeriksa piutang para pelanggan yang perlu untuk ditagihkan sehingga peneliti membuat aging schedule

^{*}Penulis Korespondensi

untuk dapat membantu dalam memeriksa piutang para pelanggan dan menentukan besarnya estimasi penyisihan piutang tak tertagih. Berdasarkan pengelompokan piutang persentase tertinggi pada saat dalam perhatian khusus yaitu sebesar 65,7% perlu untuk selalu diperhatikan. Selain itu berdasarkan pengelolaan penagihan piutang menunjukkan adanya penurunan yang disebabkan kurangnya penerapan kebijakan kredit dimana masih adanya lambatnya penerimaan dalam pembayaran piutang para pelanggan.

Daftar Pustaka

- Agustine, Rosyafah, dan Susanti, 2014. Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Kopwan Dewi Sri Candipari Porong. *Jurnal Akuntansi UBHARA*, ISSN : 2460-7762.
- Costa, I, 2015. Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Metta Karunia Jaya Makassar. *Jurnal EMBA*, Vol 3 No 1.
- Demak, Tinangon dan Mawikere, 2018. Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Air Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, Volume 13, Nomor 4. Hal 347-355.
- Ferdinan, E, 2012. Akuntansi Keuangan Menengah 1 : Perspektif IFRS. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Hery, 2015, Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition. Jakarta : PT. Grafindo
- Ikatan Bankir Indonesia, 2013. Memahami Bisnis Bank. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail, 2010. Manajemen Perbankan. Jakarta : Kencana.
- Karamoy, Nangoi, 2014. Analisis piutang pada PT. Sucifindo (Persero) Cabang Manado.
- Khairani dan Syaputera, 2014. Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bima Finance Palembang.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., dan Warfield, D. 2010. Intermediate Accounting. Surabaya Erlangga
- Nazir, M, 2011. Metode Penelitian. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Mulyadi, 2009. Auditing. Jakarta : Salemba Empat.
- Puspitawati dan Anggadini, 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Riyanto, B, 2010. Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Surabaya : BPF
- Riyanto, B, 2013. Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan. Surabaya : BPF [16]
- Sugiyono, 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Surabaya : Alfabeta.
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Surabaya : Alfabeta.
- Wahab, A, 2012. Analisis Kebijakan Dari Formulasi Ke Penyusunan Model-Model Implementasi Kebijakan Publik. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Warren, Reeve, dan Duchac, 2017. Pengantar Akuntansi 1. Jakarta : Salemba Empat

STUDI PERBANDINGAN PERSEPSI KUALITAS LAYANAN ONLINE PENGGUNA OVO DAN GO-PAY DI SURABAYA TIMUR

Melissa Florensia^{1*}, Erwin Rediono Tan²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi masyarakat terhadap penggunaan financial technology (Fintech). Informan dalam penelitian ini adalah informan pelaku, yaitu masyarakat Kota Surabaya Timur yang menggunakan ataupun tidak menggunakan fintech. Teknik pengumpulan data menggunakan metode indepthinterview kepada 10 informan dilatar belakangi usia dan profesi yang berbeda. Teknik analisa yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif yang berguna untuk memberikan fakta dan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi masyarakat terhadap penggunaan financial technology (fintech) meliputi sikap, minat, pemahaman, dan harapan. Dimana sikap masyarakat terhadap penggunaan fintech, memberikan dukungan kepada kemajuan inovasi teknologi keuangan di Indonesia yang sangat membantu masyarakat, sedangkan minat masyarakat untuk menggunakan fintech sudah terbukti dari hasil wawancara dari 10 responden sudah berminat menggunakannya. Masyarakat sudah begitu memahami manfaat dan penggunaan fintech karena penggunaan fintech lebih efisien dan efektif dibandingkan jasa keuangan lainnya sehingga masyarakat termotivasi untuk menggunakan fintech. Dan harapan masyarakat kepada penyelenggara fintech agar memberikan sosialisasi kepada masyarakat dan kemudahan atau kepraktisan dalam menggunakan layanan, sehingga masyarakat yang kurang memahami teknologi dapat menggunakannya dengan mudah.

Kata Kunci : Persepsi, Masyarakat, , Teknologi Finansial, dan Penggunaan Fintech

Abstract

This study aims to determine public perceptions of the use of financial technology (Fintech). The informants in this study were informants, namely the people of East Surabaya City who used or did not use fintech. The data collection technique used the indepth interview method to 10 informants from different ages and professions. The analysis technique used is a qualitative descriptive method that is useful for providing facts and data. The results showed that people's perceptions of the use of financial technology (fintech) included attitudes, interests, understanding, and expectations. Where people's attitude towards the use of fintech, provide support to the advancement of financial technology innovation in Indonesia which is very helpful to the community, while the public's interest to use fintech has been proven from interviews with 10 respondents who are interested in using it. The public is so familiar with the benefits and use of fintech because the use of fintech is more efficient and effective compared to other financial services so that people are motivated to use fintech. And the hope of the community to the fintech organizers is to provide socialization to the community and the ease or practicality of using services, so that people who lack understanding of technology can use it easily.

Keywords : Perception, Society, Financial Technology, and Use of Fintech

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi di Indonesia semakin berkembang dengan pesat dan cepat, dari dulu yang masih tradisional hingga berubah menjadi teknologi digital online dan

perubahan itu akan sangat berpengaruh ke aktivitas manusia sehari-hari. Salah satunya dalam sistem pembayaran. Perkembangan dari transaksi sistem pembayaran digital bisa meningkatkan penggunaan pembayaran yang

^{*)}Penulis Korespondensi

jauh lebih fleksibel dan efisien terutama di bidang perekonomian. Cepat atau lambat masyarakat Indonesia akan menjadi masyarakat modern yang tidak lagi menggunakan uang tunai untuk melakukan transaksi. Contohnya sekarang dengan penggunaan kartu debit, kredit, m-banking, e-banking, paypal, kartu Prabayar dan sebagainya. Dengan kemunculan pembayaran non tunai memancing perusahaan-perusahaan besar untuk memunculkan sistem yang sama. Saat ini ada dua sistem pembayaran digital baru yang sedang marak dua tahun terakhir ini dan cukup menjadi perhatian masyarakat, yaitu OVO dan GO-PAY. Agresifnya OVO dan GO-PAY harus di waspadai oleh perbankan dengan keberadaan uang elektronik pada zaman sekarang seperti OVO dan GO-PAY atau sebagainya karena perumbuhan yang begitu cepat pengguna transaksinya dan hal ini telah merubah gaya hidup orang yang sudah terbiasa dengan pembayaran non tunai terutama di kota-kota besar. Bahkan, Kementerian Keuangan (Sri Mulyani Indrawati) juga telah bekerja sama dengan penyedia layanan pembayaran digital dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menegaskan perusahaan aplikasi yang mengeluarkan OVO dan GO-PAY sebagai sistem pembayaran telah berada dalam pengawasan Bank Indonesia (BI) yang diatur dalam Peraturan Bank Indonesia No.18/17/PBI/2016 tanggal 29 Agustus 2016 perihal Perubahan Kedua atas Peraturan Bank Indonesia No. 11/12/PBI/2009 tentang Uang Elektronik. Oleh karena itu, jika ada pengguna yang merasa dirugikan oleh sistem pembayaran tersebut maka seharusnya melaporkan pada Bank Indonesia (BI) sebagai pengawas. Selain itu, limit atau batas maksimal penyimpanan dana pengguna dalam dompet uang elektronik adalah 10 juta per pengguna. Tingginya angka transaksi pembayaran dalam masyarakat membuat Bank Indonesia melihat ini menjadi sebuah peluang bagi perkembangan dalam inovasi ekonomi Indonesia. Tapi Bank Indonesia menyebutkan, rata-rata transaksi pembayaran menggunakan OVO dan GO-PAY lebih tinggi daripada transaksi uang elektronik yang diterbitkan oleh bank. Asisten Gubernur sekaligus Kepala Departemen Kebijakan Sistem Pembayaran (DKSP) BI Filianingsih Hendarta mencatat rata-rata transaksi pembayaran pengguna dompet elektronik mencapai Rp. 33 ribu per transaksi sementara pengguna uang

*)Penulis Korespondensi

elektronik terbitan bank hanya sekitar Rp. 13 ribu per transaksi. Kenapa bisa begitu? Karena kebanyakan pembayaran uang elektronik bank ke jalan tol, biasanya bayarnya sedikit. Kalau yang non bank untuk transaksi pembelian minuman dan makanan GO-FOOD itu memang lebih tinggi. Selain itu jumlah penggunanya juga lebih tinggi dompet elektronik yang mencapai 113,5 juta per Maret 2019 ketimbang bank cuma separuhnya sekitar 60,3 juta pengguna. Data ini menunjukkan bahwa potensi penggunaan dompet digital dan uang elektronik sebagai bagian dari transaksi pembayaran non tunai masih sangat besar. Data BI mencatat bahwa tingkat inklusi keuangan Indonesia sampai awal tahun ini baru sekitar 25%. Padahal target inklusi keuangan pemerintah ingin mencapai 75% sampai akhir tahun ini. Dengan adanya QR Code dan juga Gerbang Pembayaran Nasional (GPN) ini bisa mendorong masyarakat lebih banyak memanfaatkan pembayaran non tunai.

2. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dimana penelitian ini harus mampu memberikan / membuktikan mengenai fakta-fakta suatu peristiwa yang ada dilapangan bahkan peneliti juga harus mampu mengorek-ngorek secara mendalam kepada responden. Dengan teknik pengumpulan data dalam penelitian dengan menggunakan wawancara, mengajukan pertanyaan kepada informan secara tatap muka, dari wawancara tersebut akan diperoleh hasil dari tanya jawab oleh informan yang nantinya akan menjadi data dalam penelitian. Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi baik tentang dirinya ataupun orang lain atau suatu kejadian maupun suatu hal kepada peneliti. Peneliti memilih teknik *purposive sampling* yaitu menetapkan kriteria yang dipenuhi oleh informan sebelum melakukan penelitian. Maka kategori informan dalam penelitian ini ialah informan pelaku, yaitu masyarakat Kota Surabaya yang menggunakan layanan online OVO dan GO-PAY. Sasaran dalam penelitian ini untuk melihat persepsi informan terhadap penggunaan layanan online OVO dan GO-PAY sebagai alat pembayaran elektronik saat ini yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di Surabaya tentang persepsi / pemikiran mereka. Dalam penelitian kualitatif, karena permasalahan yang dibawa oleh

B-34-2

peneliti masih bersifat sementara, maka teori yang digunakan dalam penyusunan proposal penelitian kualitatif juga masih bersifat sementara, dan akan berkembang setelah peneliti memasuki lapangan / konteks sosial.

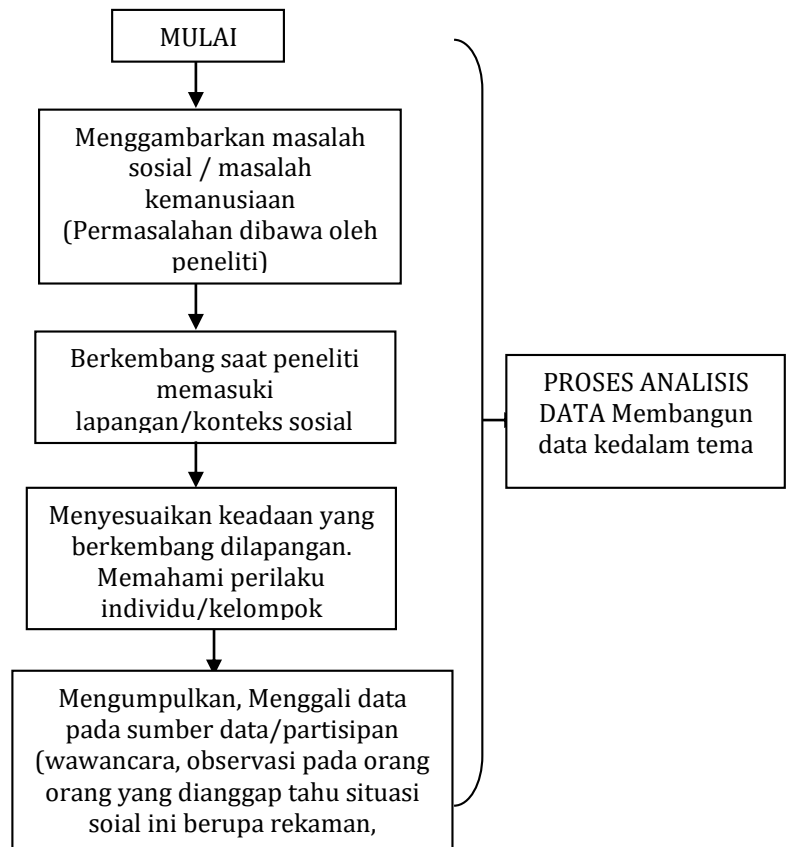
Populasi dan Sampel

Pada situasi sosial / obyek penelitian ini peneliti mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu. Aktivitas yang dilakukan orang-orang (pelaku) sebagai pengguna OVO dan GO-PAY dalam menggunakan layanan online OVO dan GO-PAY. Apa yang mereka gunakan di aplikasi OVO/GO-PAY? Sebagai alat pembayaran digital / untuk kebutuhan lainnya, yang kedua fintech ini juga telah bekerja sama dengan GRAB dan GOJEK. Peneliti melakukan pengamatan di area Surabaya Timur. Penentuan sumber data pada orang yang diwawancra dilakukan secara purposive yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pengambilan sampel secara random di Surabaya Timur yang nantinya akan dibagi-bagi disetiap wilayahnya dengan total jumlah 10 orang narasumber yang dipilih adalah mereka yang sudah menggunakan layanan online OVO dan GO-PAY ini dan tahu tentang penggunaan OVO dan GO-PAY.

Flowchart Penelitian

Dalam melakukan pelaksanaan penelitian harus tahu metode penelitian apa yang di bentuk melalui tahapan- tahapan penelitian dengan memulai menggambarkan masalah sosialnya yang sudah terjadi di masyarakat melalui tema yang diangkat peneliti saat peneliti memasuki lapangan / konteks sosial, dan disitulah peneliti dapat mengembangkan secara luas tema yang berkaitan, peneliti harus mampu menggali dan memahami maksud perilaku individu / kelompok yang peneliti sendiri harus mengamati perilaku individu / kelompok yang dianggap tahu tentang situasi sosial yang diambil, begitupun sebaliknya dengan individu / kelompok juga harus tahu apa informasi yang akan diambil dari mereka oleh peneliti, dan di tahap terakhir setelah informasi terkumpul dengan jelas, peneliti melakukan analisis data, menyesuaikan data yang ada dengan informasi yang diamabil dilapangan

Flowchart Penelitian digambarkan seperti pada tabel 1 berikut:



Tabel 1 Flowchart Penelitian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik narasumber yang menggunakan *fintech* berkaitan dengan usia mereka digambarkan dalam tabel.

Tabel 2 Karakteristik Narasumber Menurut Usia

Usia	Jumlah Per Orang
18-20 Tahun	1
21-30 Tahun	5
31-40 Tahun	4
Total	10

Berdasarkan karakteristik usia narasumber diatas, mayoritas usia narasumber yang

^{*)}Penulis Korespondensi

menggunakan *fintech*, jumlah narasumber terbanyak adalah yang berusia 21-30 tahun sebanyak 5 orang. Selanjutnya, narasumber yang berusia 31-40 tahun sebanyak 4 orang dan sisanya berusia 18-20 tahun sebanyak 1 orang. Hasil ini menunjukkan bahwa konsumen yang menggunakan *fintech* kebanyakan berusia dewasa yaitu 21-30 tahun dan 31-40 tahun, karena mungkin pada usia tersebut merupakan usia produktif yang sibuk sibuknya dengan aktivitas mereka sehari-hari sehingga membutuhkan suatu jasa alternatif yang bisa membantu mereka seperti OVO dan GO-PAY.

Karakteristik narasumber yang menggunakan *fintech* berkaitan dengan pekerjaan mereka digambarkan dalam tabel .

Tabel 3 Karakteristik Narasumber Menurut Pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah Per Orang
Pelajar / Mahasiswa	4
Karyawan Swasta	4
Wirausaha	1
Ibu Rumah Tangga	1
Total	10

Berdasarkan karakteristik jenis pekerjaan narasumber diatas, mayoritas narasumber yang menggunakan *fintech* yang bekerja sebagai karyawan swasta sebanyak 4 orang lalu sebagai pelajar / mahasiswa juga sama dengan karyawan swasta sebanyak 4 orang , wirausaha sebanyak 1 orang dan yang sebagai ibu rumah tangga juga 1 orang.

Deskriptif Hasil Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan dalam penelitian ini, maka akan dijelaskan mengenai variabel-variabel yang berpengaruh terhadap persepsi kualitas layanan online pengguna OVO dan GO-PAY di Surabaya Timur. Adapun variabel-variabel tersebut adalah : Perilaku Konsumen , Akses Aplikasi, Keamanan, dan Manajemen Perusahaan. Variabel-variabel tersebut akan dibahas secara lebih terperinci sebagaimana berikut ini

Perilaku Konsumen

Kehidupan penduduk Indonesia makin mudah ditengah tengah perang pelanggan antara OVO dan GO-PAY dalam penggunaan uang digital. GO-PAY dan OVO sama sama mendorong terjadinya transaksi ditoko-toko *offline* . Super app yang menjadi pendukung masing-masing juga menyediakan pemesanan *online* untuk layanan *offline*. Bila target yang hendak dicapai adalah menguasai semua transaksi harian para konsumen dengan menawarkan subsidi, maka jalan lain yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan menjadikan pelanggan makin tergantung dengan uang digital.

Dari hasil wawancara kelima narasumber dapat disimpulkan mereka lebih sering menggunakan OVO meskipun GO-PAY juga mereka pakai, alasan mereka untuk memilih OVO ketimbang GO-PAY berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya, tetapi rata-rata mereka bilang kalau OVO itu promonya lebih besar ketimbang GO-PAY. Sedangkan dari hasil wawancara dengan seorang narasumber diketahui alasannya kalau di GO-PAY *cashbacknya* langsung masuk ke saldo GO-PAY sedangkan kalau OVO masuknya ke OVO POINT, jadi lebih enak di GO-PAY saldonya satu aja, *cashbacknya* juga langsung masuk ke saldo utama, jadi gak dibeda bedakan. Sedangkan keempat narasumber lainnya, mereka tidak memilih OVO maupun GO-PAY, mereka memakai keduanya dan melihat mana yang lebih murah, itulah yang akan mereka pakai (netral) dan juga ada yang mengatakan sistem pembayarannya lebih murah dibanding jika pakai uang tunai.

Akses Aplikasi

Akses merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam menggunakan suatu layanan jasa. Sebelum konsumen memilih dan memutuskan untuk menggunakan suatu layanan jasa pasti mereka berharap dengan menggunakan layanan jasa maka produktivitas mereka akan meningkat tetapi jika didalam suatu layanan jasa terdapat akses yang membuat konsumen tersebut kewalahan (ribet) tentu saja konsumen tersebut akan berpikir dua kali untuk menggunakan jasa tersebut.

*)Penulis Korespondensi

Dari hasil wawancara ke 9 narasumber dapat disimpulkan akses aplikasi OVO dan GO-PAY sangatlah baik dari aplikasinya untuk layanan sangat simple dan dapat dipahami oleh konsumen. Sedangkan seorang narasumber mengatakan layanannya sedikit membingungkan dan kurang paham cara menggunakannya, hal tersebut karena narasumber jarang menggunakannya untuk keperluan transaksi.

Keamanan

Setiap dompet digital diwajibkan memiliki sistem keamanan yang baik, sehingga para pengguna juga merasa aman untuk melakukan transaksi saat menggunakan aplikasi tersebut. Selain itu, saldo di setiap dompet digital bisa mencapai jutaan rupiah. Sehingga akan sangat fatal akibatnya jika tidak memiliki sistem keamanan yang mumpuni, karena hal tersebut justru dapat memancing terjadinya tindak kriminal yang dilakukan oknum-oknum yang tidak bertanggung jawab.

Dari hasil wawancara ke 10 orang narasumber memiliki jawaban yang sama mengenai keamanan aplikasi OVO dan GO-PAY, mereka menjawab keamanan aplikasi OVO dan GO-PAY sudah aman karena ada untuk melakukan transaksi aplikasi juga memberikan notifikasi persetujuan/pemberitahuan terlebih dahulu ke konsumen jadi akan lebih terjaga keamanannya.

Manajemen Perusahaan

Sebagai salah satu perusahaan penyelenggara jasa sistem pembayaran yang mendukung implementasi kebijakan sesuai standart Bank Indonesia dalam layanan transaksi non tunai dapat mendorong inklusi keuangan di Indonesia untuk memperebutkan hati konsumen dalam memilih suatu layanan jasa yang lebih baik. Namun untuk memperoleh suatu kesempatan itu kebijakan setiap perusahaan tidaklah sama, kebijakan yang berbeda akan berpengaruh yang tidak sama pula terhadap perilaku setiap individu yang terlibat didalamnya.

Dari hasil wawancara ke 10 orang narasumber menunjukkan manajemen perusahaan dari kedua

perusahaan OVO dan GO-PAY hampir sama sama menguntungkan dari pihak pengguna dan cukup memuaskan pelanggannya. Dengan manajemen perusahaan yang baik pelanggan juga akan mendukung untuk melangsungkan kinerja perusahaan dan tidak akan membanding-bandingkan dengan perusahaan layanan lainnya

4. Simpulan

Pemahaman masyarakat terhadap penggunaan *fintech* dari hasil wawancara bahwa 9 dari 10 orang narasumber sudah mengetahui tentang *fintech* dan memahami cara penggunaan serta manfaat layanan yang diberikan oleh layanan *fintech*. Masyarakat sudah mulai tertarik untuk menggunakan *fintech* dilihat dari pemaparan 10 orang narasumber yang sudah memanfaatkan atau menggunakan layanan sistem pembayaran. Masyarakat telah termotivasi untuk menggunakan *fintech* karena penggunaannya efektif dan efisien sehingga masyarakat mendapatkan keuntungan dalam penggunaannya dan masyarakat perlu sosialisasi lebih lagi para penyelenggara *fintech* dan kemudahan dalam menggunakan layanan, sehingga masyarakat yang kurang memahami teknologi dapat menggunakannya dengan mudah.

Daftar Pustaka

- Hermawan, H. (2016). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan, Kepuasan dan Loyalitas Konsumen Dalam Pembelian Roti Ceria di Jember. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 1(2).
- Khoirulloh, K., Haryono, A. T., & Wulan, H. S. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan Promosi Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Pembelian Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Roti Bakar Breadhouse Sirojudin, Tembalang Semarang). *Journal of Management*, 4(4).
- Adelia, P. Z., & Nurtjahjanti, H. (2017). Hubungan Antara Kualitas Pelayanan Dokter Praktik Dengan Kepuasan Konsumen Pasien Rawat Jalan Pengguna Kartu Bpjs Kesehatan Di Rsup Dr Kariadi Semarang. *Empati*, 5(2), 312-316.

^{*})Penulis Korespondensi

- Saputro, D. A., Hufron, M., & Slamet, A. R. (2017). pengaruh kepuasan pelanggan, kepercayaan pelanggan dan switching barriers terhadap loyalitas pelanggan (Studi Kasus Pada Toko Ogan Malang). *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen*, 6(02).
- Raharjo, C. A., & Amboningtyas, D. (2017). THE EFFECT OF SERVICE QUALITY, PRICE AND BRAND IMAGE ON CONSUMER LOYALTY WITH CUSTOMER SATISFACTION AS MODERATING ON THE POINT" BAROKAH" SIKOPEK. *Journal of Management*, 3(3).
- Warokka, C. A., Lopian, J., & Jorie, R. J. (2015). Pengaruh Eksperiental Marketing dan Kepuasan Terhadap Loyalitas Konsumen Pengguna Mobil Suzuki Ertiga pada PT. Sinar Galesong Prima Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 3(1).
- Sugianto, J., & Sugiharto, S. (2013). Analisa pengaruh service quality, food quality, dan price terhadap kepuasan pelanggan restoran Yung Ho Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 1(2), 1-10.
- Permana, M. V. (2013). Peningkatan Kepuasan Pelanggan melalui Kualitas Produk dan Kualitas Layanan. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 4(2).

PERILAKU KONSUMEN DALAM PENGGUNAAN I.SAKU DI INDOMARET (STUDI KASUS DI SURABAYA)

Daniel Nikko Wijaya^{1*}

¹Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Saat ini uang elektronik sudah menjadi bagian dari budaya masyarakat. Masyarakat saat ini menginginkan kemudahan dalam melakukan pembayaran, salah satunya menggunakan aplikasi i.saku. Skripsi ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi kepada 16 orang narasumber yang melakukan pembayaran menggunakan aplikasi i.saku. Tujuan dilakukan penelitian untuk mengetahui perilaku konsumen dalam melakukan pembayaran menggunakan aplikasi i.saku di indomaret. Teknik analisis data menggunakan open coding, axial coding, dan selective coding. Dari hasil wawancara 16 orang narasumber diketahui perilaku konsumen dalam memilih menggunakan aplikasi i.saku saat bertransaksi di indomaret didasari oleh kemudahan akses indomaret, keuntungan yang didapat oleh narasumber berupa diskon dan point ketika melakukan pembayaran menggunakan aplikasi i.saku, kepraktis sehingga tidak perlu membawa uang tunai banyak-banyak. Sedangkan 5 orang narasumber tidak menggunakan aplikasi i.saku hal tersebut didasari oleh narasumber baru saja mengetahui tentang aplikasi i.saku, narasumber merasa lebih mudah menggunakan pembayaran tunai, memori handphone narasumber sudah tidak cukup, narasumber tidak tau cara penggunaan, narasumber jarang berbelanja di indomaret.

Kata Kunci : perilaku konsumen, uang elektronik

Abstract

Now electronic money has become a part of society's culture. People today want the convenience of making payments, one of which is using the i.saku application. This thesis uses data collection techniques by interviewing, observing, and documenting 16 informants who make payments using the i.saku application. The purpose of this research is to determine consumer behavior in making payments using the i.saku application at Indomaret. Data analysis techniques used open coding, axial coding, and selective coding. From the results of interviews with 16 informants, it is known that consumer behavior in choosing to use the i.saku application when transacting at Indomaret is based on the ease of access of Indomaret, the benefits obtained by the informants are in the form of discounts and points when making payments using the i.saku application, practical so that there is no need to bring money. lots of cash. Whereas 5 sources did not use the i.saku application, this was based on the fact that the source had just found out about the i.saku application, the source felt it was easier to use cash payments, the informant's cellphone memory was not enough, the source did not know how to use it, the informant rarely shopped at Indomaret.

Keywords : consumer behavior, e-money

1. PENDAHULUAN

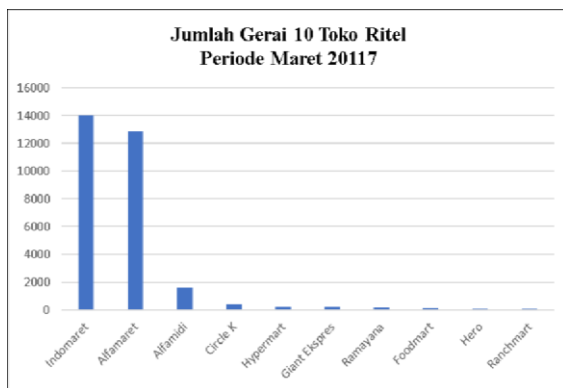
Saat ini negara kita sedang mengalami masa globalisasi yang berarti terbukanya akses untuk melihat serta mempelajari budaya asing, selain itu globalisasi juga memiliki dampak positif maupun negatif

salah satunya yaitu berubahnya budaya (*culture*) pada masyarakat. Jika pada jaman dahulu untuk memenuhi kebutuhan hidup ketika pagi buta mereka harus kepasar tradisional untuk membeli bahan masakan tetapi saat ini sudah tidak perlu seperti itu

^{*})Penulis Korespondensi

lagi dengan adanya pasar modern kita cukup berbelanja disana tanpa perlu berjalan jauh karena hampir disepanjang jalan setidaknya terdapat 1 pasar modern / minimarket dan tidak terikat oleh waktu sehingga jika ingin berbelanja siang haripun tidak masalah tanpa kawatir kehabisan barang yang ingin dibeli.

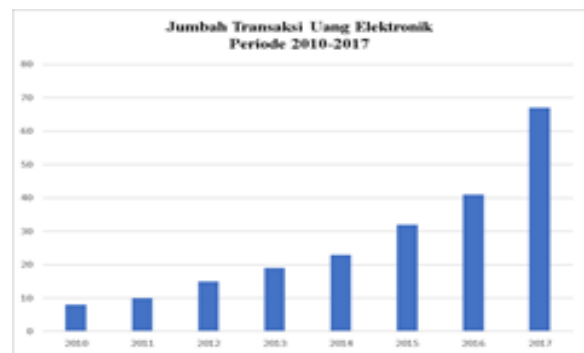
dilansir dari <https://katadata.co.id/> pasar modern terus berkembang sehingga membuat beberapa orang melihat potensi usaha dan turut serta membuka gerai ritel pasar modern, berikut adalah data total pasar modern menurut provinsi tahun 2018, serta 10 gerai ritel terbesar yang ada di Indonesia tahun 2017 (Jan-Maret 2017).



Gambar 1.1 Jumlah Gerai 10 Toko Ritel (Jan-Maret 2017)

Penggunaan uang elektronik atau emoney sebagai alat pembayaran dapat memberikan manfaat sebagai berikut: memberikan kemudahan dan kecepatan dalam melakukan transaksi pembayaran tanpa perlu membawa uang tunai, tidak lagi menerima uang kembalian dalam bentuk barang (seperti permen) akibat pedagang tidak mempunyai uang kembalian bernilai kecil (receh), sangat applicable untuk transaksi massal yang nilainya kecil namun frekuensinya tinggi seperti transportasi, parkir, toll, fast food, dll. Walaupun di satu sisi terdapat beberapa manfaat dari uang elektronik, tetapi tetap saja uang elektronik (e-money) memiliki beberapa resiko sebagai berikut: resiko e-money hilang dan dapat

digunakan oleh pihak lain dikarenakan pada dasarnya sistem kerja e-money sama seperti uang tunai apabila uang tersebut hilang maka tidak dapat diklaim kepada penerbit, risiko karena minimnya pemahaman konsumen tentang cara melakukan pembayaran menggunakan aplikasi emoney. Tetapi perkembangan uang elektronik (e-money) setiap tahunnya terus mengalami pertumbuhan, hal tersebut dapat dilihat dari grafik transaksi uang elektronik yang terus menerus mengalami peningkatan.



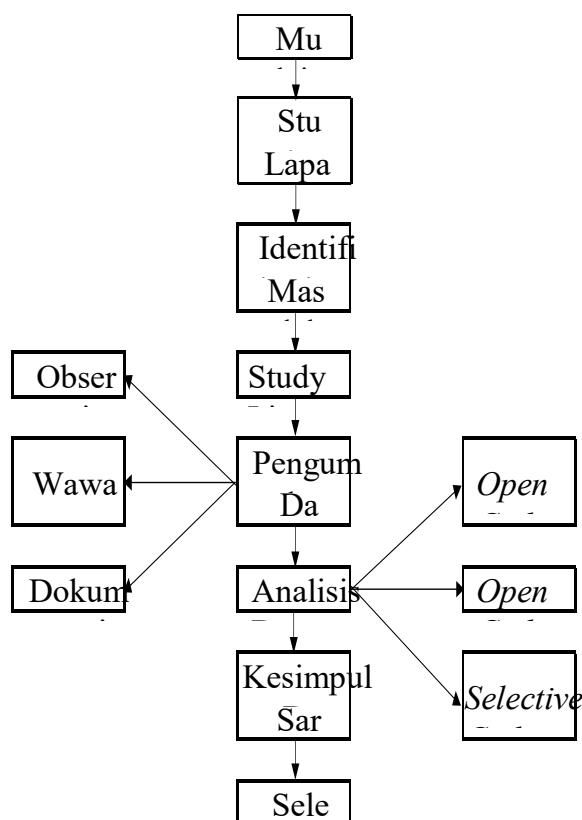
Gambar 1.2 Transaksi Uang Elektronik Januari-Juli 2017 Naik 58 Persen

Aplikasi e-money saat ini sudah banyak beredar dikalangan masyarakat salah satunya adalah aplikasi uang elektronik (emoney) yang bernama di i.saku. Dibuat oleh PT. Inti Dunia Sukses yang sekarang sedang bekerjasama dengan Indomaret sebagai alat pembayaran remisi di indomaret dan saat ini aplikasi i.saku yang sudah tersedia di appstore dan playstore sedangkan untuk di playstore sudah diunduh lebih dari 1 miliar dan memiliki rating yang cukup tinggi yaitu 4,5 dari 5 bintang. Selain itu perkembangan i.saku sendiri memudahkan para konsumen dalam melakukan pembayaran, jika pada jaman dulu untuk melakukan sistem pembayaran menggunakan tunai / cash sehingga konsumen harus mempersiapkan uang banyak yang terkesan sangat ribet dan tidak efisien saat ini cukup hanya membawa satu kartu maka semua macam pembayaran dapat

dibayar kan dengan cepat tentu hal ini membantu efisiensi waktu bagi konsumen itu sendiri . Dengan memiliki applikasi i.saku konsumen mendapat beberapa keuntungan seperti mudah dalam hal transaksi keuangan seperti (saldo, tarik tunai, pembayaran dan transfer dana), selain itu dengan menggunakan i.saku sendiri akan mendapatkan point setiap belanja di indomaret dengan akumulasi setiap belanja kelipatan 200 rupiah akan mendapatkan 1 point.

2. METODE PENELITIAN

Tahap-tahapan dalam melakukan penelitian ini dapat dilihat pada flowchart berikut:



Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data ini merupakan deskripsi informasi yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang menggambarkan mengenai masalah yang diteliti.

Sumber Data

Menurut Delbridge dan Kirkpatrick, dalam Widjaja tahun 2019 Membagi sumber data dibagi menjadi 2 bagian yaitu : sumber data primer (*primary data*) dan sumber data sekunder (*secondary data*). Sedangkan sumber data pada penelitian ini adalah primer dikarenakan data yang didapat secara langsung dari orang pertama atau sumbernya dan sumber data sekunder data yang didapat dari hasil dokumentasi dari berbagai sumber dan jurnal-jurnal penelitian terdahulu.

Populasi

Menurut Sugiyono (2009:115), dalam Wicaksono tahun 2016 menyatakan populasi adalah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan dari konsumen indomaret yang telah berbelanja dan membayar belanjanya menggunakan applikasi i.saku. Jumlah populasi tidak diketahui secara pasti karena tidak terdapat data mengenai pengguna i.saku di Surabaya.

Sampel

Menurut Sugiyono (2009:116), dalam Wicaksono tahun 2016 menyatakan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Teknik Sampling

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling sebagaimana pendapat Sugiyono (2013:122), dalam Rudangga tahun 2016 menyatakan penggunaan metode purposive sampling dengan harapan peneliti mendapat sampel yang representatif sesuai dengan kriteria yang ditentukan peneliti. Jumlah responden penelitian ditetapkan sebanyak 16 orang, pertimbangan 16 orang tersebut karena dengan mewawancarai 16 orang

sudah dinilai objektif untuk menjawab masalah penelitian yang dirumuskan.

Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2014:137), dalam Herawati tahun 2016 menyatakan teknik pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai cara, tetapi peneliti hanya memakai observasi, wawancara dan dokumentasi.

Metode Analisis Data

Menurut Miles & Huberman (1992:21) dalam menganalisis data kualitatif terdapat tiga tahapan dengan model interaktif, yaitu:

1. Open Coding

Pengkodean terbuka merupakan bagian analisis yang berhubungan khususnya dengan penamaan dan pengkategorian fenomena melalui pengujian data secara teliti. Selama proses pengodean terbuka, data dipecah ke dalam bagian-bagian yang terpisah, diuji secara cermat dibandingkan untuk persamaan dan perbedaannya dan pertanyaan-pertanyaan diajukan tentang fenomena sebagaimana tercermin dalam data.

2. Axial Coding

Pengodean berporos merupakan pelacakan hubungan diantara elemen-elemen data yang terkodekan. Pengodean berporos umumnya lebih terfokus dan diarahkan pada menemukan dan mengembangkan setiap kategori (fenomena) dalam istilah kondisi kausal yang menyebabkan munculnya lokasi dimensional khusus dari fenomena ini dalam istilah properties, konteks, strategi tindakan/interaksional yang digunakan untuk menangani, mersepon fenomena berdasarkan konteks tersebut dan konsekuensi-konsekuensi dari setiap tindakan yang diambil.

3. Selective Coding

Pengodean selektif merupakan proses mengintegrasikan dan menyaring kategori sehingga semua kategori yang dikembangkan dan mencoba variasi terbanyak dari pola perilaku.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan dalam penelitian ini, maka dalam bab ini akan dijelaskan mengenai variabel-variabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam penggunaan i.saku di indomaret Surabaya. Adapun variabel-variabel dalam penelitian ini tersebut adalah : Perilaku Konsumenm, Akses, Keamanan, Komunikasi.

Pertanyaan terhadap narasumber berkaitan dengan perilaku konsumen dalam memilih dan menggunakan aplikasi i.saku

1. Dimana anda membuat / mendaftarkan diri anda (narasumber) untuk membuat aplikasi i.saku ?



10 orang narasumber membuat aplikasi i.saku secara offline di indomaret.

1 orang narasumber membuat aplikasi i.saku secara online.

2. Kapan anda (narasumber) mulai menggunakan aplikasi i.saku pertama kali



9 orang narasumber membuat aplikasi i.saku antara bulan January-Desember 2019.
2 orang narasumber membuat aplikasi i.saku pada tahun 2018.

3. Siapa yang mengenalkan dan mengajak anda (narasumber) untuk menggunakan layanan jasa i.saku ?



3 orang narasumber mengetahui dan memutuskan menggunakan aplikasi i.saku dari kasir indomaret,

7 orang mendaftar aplikasi i.saku karena rekomendasi dari teman, saudara, sahabat, dll.

1 orang narasumber mendaftar aplikasi i.saku hanya untuk coba-coba saja.

4. Bagaimana cara anda (narasumber) dalam melakukan pembayaran menggunakan aplikasi i.saku ?

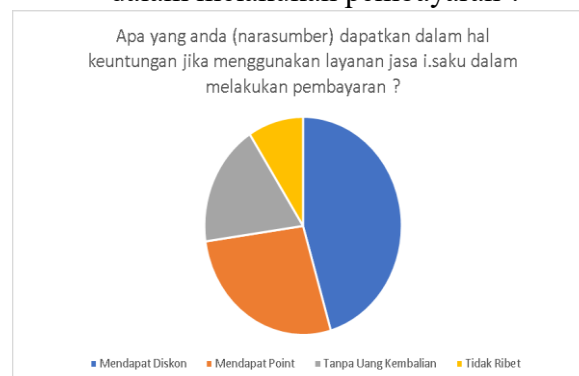


5 orang narasumber membayar menggunakan cara scan kode barcode.

5 orang narasumber membayar menggunakan cara memasukkan kode token.

1 orang narasumber membayar dengan cara menyerahkan uang ke kasir.

5. Apa yang anda (narasumber) dapatkan dalam hal keuntungan jika menggunakan layanan jasa i.saku dalam melakukan pembayaran ?



5 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku saat melakukan pembayaran maka akan mendapatkan keuntungan berupa potongan harga (*diskon*).

3 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku melakukan pembayaran maka mereka akan mendapatkan point.

2 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku saat melakukan pembayaran maka tidak perlu khawatir dengan uang kembalian yang akan diterimanya (*receh*).

1 narasumber menggunakan aplikasi i.saku pada saat berbelanja maka tidak perlu repot-repot membawa dompet atau uang tunai.

6. Mengapa anda (narasumber) memutuskan untuk menggunakan layanan jasa i.saku daripada layanan e-money lainnya ?



5 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku dikarenakan faktor lokasi yang dekat dengan narasumber pada saat itu.

2 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku karena mendapatkan saran/*recommendation*.

2 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku karena menguntungkan dan juga praktis.

2 orang narasumber menggunakan aplikasi i.saku karena barang-barang yang tersedia di indomaret secara harga lebih murah.

7. Apa anda (narasumber) menggunakan aplikasi jasa i.saku ?



5 orang narasumber diatas mereka semua tidak menggunakan aplikasi i.saku.

8. Dimana biasanya anda (narasumber) berbelanja dimana kalau bukan di indomaret?



2 orang narasumber lebih sering berbelanja di alfamart

3 orang narasumber lainnya lebih sering berbelanja di supermarket besar (carrefour atau hypermarket)

9. Mengapa anda (narasumber) memilih untuk tidak menggunakan layanan jasa aplikasi i.saku ?



2 orang narasumber tidak menggunakan aplikasi i.saku karena ribet/menyusahkan.

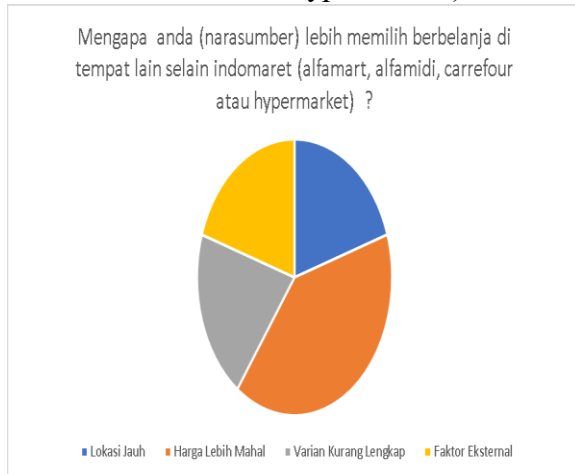
1 orang narasumber tidak mengerti tentang aplikasi i.saku.

1 orang narasumber menyatakan memeori *handphone* tidak cukup.

1 orang narasumber menyatakan jarang berbelanja ke indomaret

10. Mengapa anda (narasumber) lebih memilih berbelanja di tempat lain

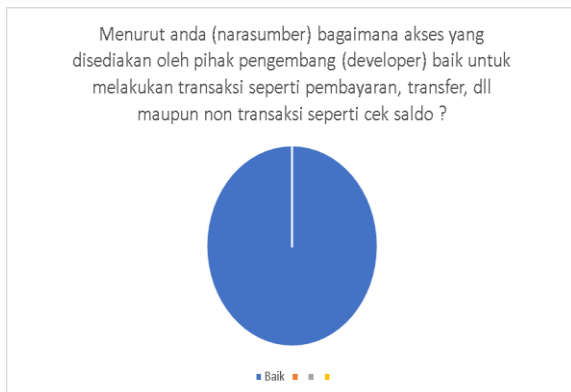
selain indomaret (alfamart, alfamidi, carrefour atau hypermarket) ?



- 1 orang narasumber mengatakan lokasi yang tidak *strategis*
- 2 orang narasumber mengatakan harga disupermarket besar lebih murah
- 1 orang narasumber mengatakan varian produk kurang lengkap dibandingkan supermarket besar
- 1 orang narasumber mengatakan

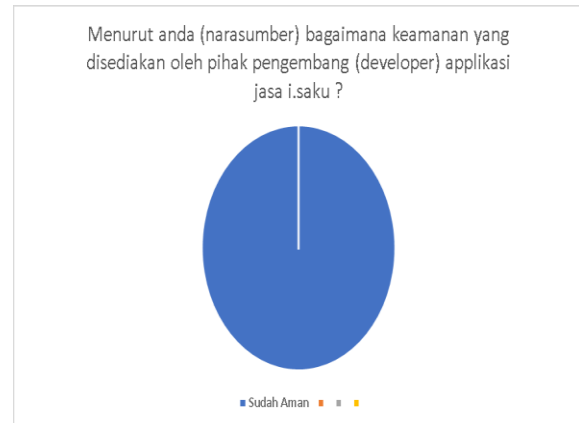
Pertanyaan terhadap narasumber berkaitan dengan kualitas jasa aplikasi i.saku.

1. Menurut anda (narasumber) bagaimana akses yang disediakan oleh pihak pengembang (*developer*) baik untuk melakukan transaksi seperti pembayaran, transfer, dll maupun non transaksi seperti cek saldo ?



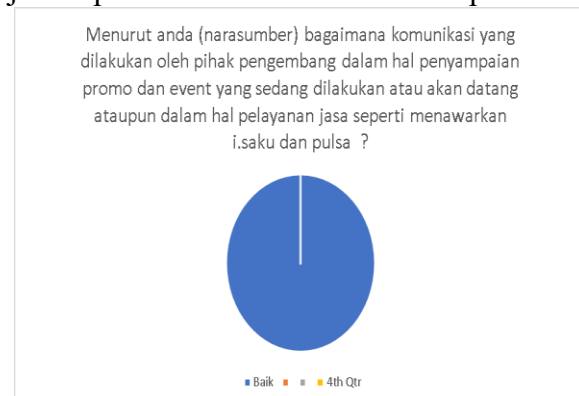
11 orang narasumber menyatakan akses aplikasi i.saku sangatlah mudah hal tersebut karena layer *interaktif* yang simple dan jumlah gerai yang ada dimana-mana.

2. Menurut anda (narasumber) bagaimana keamanan yang disediakan oleh pihak pengembang (*developer*) aplikasi jasa i.saku ?



11 orang narasumber memiliki jawaban yang sama mengenai keamanan i.saku, mereka menjawab keamanan aplikasi i.saku sudah aman dikarenakan terdapat password atau pin berupa 6 digit angka untuk digunakan login kedalam aplikasi.

3. Menurut anda (narasumber) bagaimana komunikasi yang dilakukan oleh pihak pengembang dalam hal penyampaian promo dan event yang sedang dilakukan atau akan datang ataupun dalam hal pelayanan jasa seperti menawarkan i.saku dan pulsa ?



11 orang narasumber merasa puas akan komunikasi yang dilakukan oleh pihak pengembang (*developer*) hal tersebut didasari dari perilaku penjaga kasir yang selalu menawarkan pendaftaran i.saku, pembelian pulsa, dan pembelian produk-produk yang sedang promo selain itu

pihak pengembang (*developer*) rajin mengupdate promo-promo di aplikasi sehingga konsumen merasa puas dan tidak ketinggalan berita promo.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dari 16 orang narasumber dapat diketahui, dari hasil wawancara 11 orang narasumber diketahui perilaku konsumen dalam memilih i.saku saat bertransaksi di indomaret didasari oleh:

1. Kemudahan akses indomaret .
2. Keuntungan yang didapat oleh narasumber berupa diskon dan point ketika melakukan pembayaran menggunakan aplikasi i.saku.
3. Praktis sehingga tidak perlu membawa uang tunai banyak-banyak.

Sedangkan dari hasil wawancara 5 orang narasumber tidak menggunakan aplikasi i.saku saat bertransaksi di indomaret, hal tersebut didasari oleh:

1. Narasumber baru mengetahui tentang aplikasi i.saku.
2. Narasumber merasa lebih mudah menggunakan pembayaran tunai.
3. Memori handphone narasumber sudah tidak cukup.
4. Narasumber tidak tau cara penggunaan.
5. Narasumber jarang berbelanja di indomaret.

Daftar Pustaka

ADHINAGARI, Annisa Haibah, et al. PENGARUH PERSEPSI MANFAAT, PERSEPSI KEMUDAHAN, KEPERCAYAAN DAN PERSEPSI RISIKO TERHADAP PERSEPSI PENGGUNAAN ELECTRONIC MONEY (Studi Kasus pada Warga Pengguna E-money di Kabupaten Sleman). 2018.

FARADISA, Isti; HASIROLAN, Leonardo Budi; MINARSIH, Maria Magdalena. Analisis Pengaruh Variasi Produk, Fasilitas, dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Beli Ulang Konsumen pada Indonesian Coffeeshop Semarang (ICOS CAFÉ). *Journal of Management*, 2016, 2.2.

FEBRIANI, Gilang; MINARSIH, Maria M.; HARYONO, Andi Tri. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Citra Merek terhadap Kepuasan Konsumen Serta Pengaruhnya terhadap Loyalitas Konsumen pada Produk TV LCD Samsung (Studi Konsumen di Elektronik Solution Java Supermall Semarang). *Journal of Management*, 2015, 1.1.

MARCHELINA, Dwi; PRATIWI, Raisa. PENGARUH PERSEPSI MANFAAT, PERSEPSI KEMUDAHAN, PERSEPSI RISIKO DAN FITUR LAYANAN TERHADAP MINAT PENGGUNAAN E-MONEY (STUDI KASUS PADA PENGGUNA E-MONEY KOTA PALEMBANG).

PURI, Rita Ratna, et al. Pengaruh Promosi Penjualan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Kereta Api Argo Parahyangan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero). 2016. PhD Thesis. Fakultas Ekonomi Unpas. Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Konsumen Restoran Happy Garden. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 2014, 2.1: 1-9.

SANTOSO, Daniel Teguh Tri; PURWANTI, Endang. Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen dalam Memilih Produk

Operator Seluler Indosat-M3 di Kecamatan Pringapus Kab. Semarang. Jurnal Ilmiah Among Makarti, 2014, 6.12.

SIDJABAT, Daniel Benito. Analisis Minat Mereferensikan Listrik Pintar Yang Dipengaruhi Kualitas Layanan Dan Kepuasan Konsumen. Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen, 2014, 2.3.

Wibowo, Setyo Ferry; Rosmauli, Dede; Suhud, Usep. Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan, Fitur Layanan, dan Kepercayaan terhadap Minat Menggunakan E-Money Card (Studi Pada Pengguna Jasa Commuterline di Jakarta). JRMSIJurnal Riset Manajemen Sains Indonesia, 2015, 6.1: 440-456.

PROSEDUR PENGELOLAAN ALOKASI DANA DESA (STUDI KASUS DESA MONGAN POULA KECAMATAN SIBERUT UTARA KABUPATEN KEPULAUAN MENTAWAI)

Robertus^{1*}, Eva Johana²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Skripsi dengan judul Prosedur Pengelolaan Alokasi Dana Desa (Studi Kasus Desa Mongan Poula, Kecamatan Siberut Utara, Kabupaten Kepulauan Mentawai). Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Widya Kartika Surabaya, dibawah bimbingan Ibu Dra. Eva Johana, Ak., M.Si. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur pengelolaan alokasi dana desa mulai dari perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan dan pertanggung jawaban dan peran perangkat desa dalam mengelola alokasi dana desa Di Desa Mongan Poula Kecamatan Siberut Utara. Manfaat penelitian ini dapat meningkatkan kinerja pemerintah desa dalam pengelolaan alokasi dana desa. Metode penelitian deskriptif kualitatif dengan mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dokumentasi dan pembagian kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk pengelolaan anggaran ADD tahun 2018 desa Mongan Poula sudah cukup baik dilihat dari pembagiannya sudah mengikuti peraturan bupati dan undangundang tentang desa, namun dalam prosesnya masih banyak yang belum optimal. Seperti pada pelaksanaan dalam hasil wawancara masih banyak yang tidak sesuai, kemudian pelaporan dan pertanggungjawaban yang masih lambat sehingga muncul kendala terlambatnya pencairan dana ADD untuk tahap periode selanjutnya.

Kata Kunci: ADD, Pengelolaan, Perangkat, Periode.

Abstract

Thesis with the title Village Fund Allocation Management Procedure (Case Study of Mongan Poula Village, North Siberut District, Mentawai Islands Regency). Accounting Study Program, Faculty of Economics, University of Widya Kartika Surabaya, under the guidance of Mrs. Dra. Eva Johana, Ak., M.Si. This study aims to determine the management procedures for village fund allocation starting from planning, implementation, administration, reporting and accountability and the role of village officials in managing village fund allocations in Mongan Poula Village, North Siberut District. The benefits of this research can improve the performance of village governments in managing village fund allocations. Qualitative descriptive research method by collecting data through interviews, observation, documentation and distribution of questionnaires. The results of this study indicate that the management of the ADD budget in 2018, Mongan Poula village is quite good, seen from the distribution, it has followed the regent's regulations and laws regarding the village, but in the process there are still many that are not optimal. As in the implementation of the interview results, there were still many that were not appropriate, then reporting and accountability were still slow so that there were obstacles to being late in disbursing ADD funds for the next stage of the period.

Keywords: ADD, Management, Device, Period.

1. PENDAHULUAN

Negara Kesatuan Republik Indonesia adalah negara berdaulat yang diselenggarakan sebagai satu kesatuan tunggal, dimana pemerintahan pusat adalah yang paling tertinggi serta sebagai pemegang kekuasaan pemerintahan negara republik indonesia dalam menjalankan urusan pemerintahan sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang dasar negara republik indonesia tahun 1945. Negara kesatuan ini dibagi atas daerahdaerah provinsi, daerah provinsi itu dibagi lagi atas daerah kabupaten dan daerah kota, daerah kabupaten atau kota dibagi lagi atas kecamatan, dan kecamatan dibagi lagi atas kelurahan dan atau desa. Setiap daerah provinsi, daerah kabupaten, dan daerah kota mempunyai pemerintah daerah yang mengatur undang-undang. UndangUndang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 tentang desa merupakan sebuah produk era reformasi yang menjadi bentuk awal kemandirian desa dalam penyelenggaraan pemerintahan maupun dalam pengelolaan keuangan desa.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan deskriptif kualitatif. Dimana dalam penelitian ini akan memberikan penjelasan tentang Mengingat dana yang diterima oleh desa jumlahnya cukup besar dan terus meningkat setiap tahunnya, maka dalam menyelenggarakan pemerintahan dan pengelolaan keuangan desa, dibutuhkan kapasitas aparatur desa yang handal dan sarana lainnya yang memadai agar pelaksanaannya menjadi lebih terarah dan akuntabel.

Anggaran pemerintah yang diberikan kepada desa terkait sepenuhnya adalah untuk fasilitas pembangunan dan

pemberdayaan desa sebagai salah satu lembaga yang andil dalam format pemerintahan. Dana tersebut harus digunakan dan di alokasikan sebagai mana mestinya sesuai dengan undang-undang dan ketentuan yang berlaku yang telah ditetapkan pemerintah indonesia sehingga dengan alokasi dana desa (ADD) tersebut mampu meningkatkan pembangunan desa, partisipasi masyarakat dalam memberdayakan dan mengimplementasikan bantuan tersebut untuk kedepan. bagaimana arah dana desa digunakan dan untuk mengetahui peranan perangkat Desa Mongan Poula Kecamatan Siberut Utara dalam mengelola Dana Desa itu sendiri.

2.2 Fokus Penelitian

Objek penelitian ini dilakukan di Desa Mongan Poula Kecamatan Siberut Utara Kabupaten Kepulauan Mentawai, dan fokus penelitian ini berfokus pada bagaimana proses pengelolaan alokasi dana desa mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pelaporan dan pertanggung jawaban dana desa di Desa Mongan Poula Kecamatan Siberut Utara Kabupaten Kepulauan Mentawai. Serta untuk mengetahui peran perangkat desa dalam mengelola Alokasi Dana Desa yang sudah diberikan Pemerintahan Kabupaten Kepulauan Mentawai.

2.3 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Kuantitatif adalah data yang berupa angka-angka atau bilangan yang dapat dihitung atau diukur dan dinilai melalui perhitungan ilmiah. Data dalam penelitian ini yang digunakan sebagai data kuantitatif adalah data berupa Alokasi Dana Desa

*)Penulis Korespondensi

(ADD) yang berasal dari Dana Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa.

2. Data Kualitatif adalah suatu data yang berisikan suatu pernyataan dan penjelasan atau pendeskripsian tentang peran Aparat Pemerintahan Desa dalam mengelola Anggaran Desa melalui pengamatan langsung di lapangan.

2. Sumber Data

Sumber data utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Seperti data yang bersumber dari Aparat Pemerintahan Desa Mongan Poula melalui wawancara langsung serta hasil jawaban responden kuesioner yang dibagikan kepada Pemerintahan Desa dan masyarakat setempat.

2.4 Metode Pengumpulan Data

- a. Melalui Wawancara
Wawancara adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tanya jawab antara pewawancara (*interviewer*) sebagai selaku pencari informasi dengan orang yang di wawancarai atau informan (*interviewee*) sebagai selaku pemberi informasi kepada yang mencari informasi.
Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan secara langsung dengan aparat Desa dan masyarakat setempat di Desa Mongan Poula Kecamatan Siberut Utara.
- b. Melalui Observasi
Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau fenomena. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, peneliti terjun secara

langsung dilapangan untuk melihat, mengamati dan menyaksikan langsung kegiatan yang ada di Desa Mongan Poula. Dengan tujuan untuk mengetahui manajemen pemerintah desa dalam mengelola Anggaran Dana Desa.

- c. Dokumentasi Dokumentasi dilakukan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pengelolaan alokasi dana desa yang ada di Desa Mongan Poula.
- d. Kuesioner
Membagikan kuesioner yang berisikan pertanyaan-pertanyaan yang dibuat oleh peneliti untuk dijawab baik itu aparat Pemerintahan Desa ataupun masyarakat yang ada di Desa Mongan Poula. Kuesioner ini dibagikan dengan tujuan untuk mengetahui kepuasan anggaran yang dikelola oleh aparat pemerintah desa.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Evaluasi Data ADD (Alokasi Dana Desa) Tahun 2018

Pada tahun 2018 Pemerintah Desa Mongan Poula mendapatkan anggaran dana desa sebesar Rp 2.262.227.200. yang berasal dari APBN (Anggaran Pendapatan Belanja Negara), ADD (Alokasi Dana Desa), Bagi hasil pajak dan bagi hasil retribusi. Besarnya anggaran ADD (Alokasi Dana Desa) yang diberikan Pemerintah Kabupaten Kepulauan Mentawai ini bertujuan untuk mendorong kemajuan pembangunan infrastruktur dan perekonomian masyarakat Desa Mongan Poula. Untuk penetapan jumlah besarnya dana desa di kabupaten kepulauan mentawai sesuai peraturan bupati kepulauan mentawai nomor 5 tahun 2018, tentang perubahan atas peraturan bupati kepulauan mentawai nomor 65 tahun 2017 tentang cara pembagian dan penetapan

besaran dana desa setiap desa di kabupaten kepulauan mentawai tahun anggaran 2018 dengan indikator dan bobot sebagai berikut

:

1. 10% untuk jumlah penduduk.
2. 50% untuk angka kemiskinan.
3. 15% untuk luas wilayah.
4. 25% untuk indeks kesulitan geografis (IKG)

Sedangkan untuk penyaluran ADD (Alokasi Dana Desa) setiap desa yang ada di kabupaten kepulauan mentawai adalah sebagai berikut :

1. Tahap I paling cepat pada bulan januari dan paling lambat minggu ketiga bulan juni sebesar 20% (dua puluh persen).
2. Tahap II paling cepat pada bulan maret dan paling lambat minggu keempat bulan juni sebesar 40% (empat puluh persen).
3. Tahap III paling cepat bulan juli sebesar 40% (empat puluh persen).

Perencanaan Alokasi Dana Desa

Perencanaan adalah pemilihan atau penetapan tujuan organisasi dan penentuan strategi, kebijaksanaan, proyek, program, prosedur, metode, sistem, anggaran dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai suatu tujuan. Salah satu pemasukan yang diterima oleh desa yaitu Alokasi Dana Desa (ADD). Disimpulkan bahwa pemerintah desa dalam mengadakan musyawarah perencanaan pembangunan selalu melibatkan masyarakat untuk berpartisipasi didalamnya. Cuman yang menjadi kesalahannya adalah pemerintah desa kurang adil dalam menetapkan sasaran pembangunan dari usulan-usulan masyarakat yang dianggap sangat prioritas menjadi daftar tunggu untuk pembangunan selanjutnya.

Pelaksanaan Alokasi Dana Desa

Pelaksanaan adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah perencanaan yang sudah disusun secara matang dan terperinci kemudian implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan dianggap siap. Dari hasil wawancara ini menunjukkan bahwa pemerintah desa Mongan Poula dalam hal pelaksanaan pembangunan dibidang pemberdayaan masih belum baik karena masih adanya program sebagian yang belum terlaksanakan.

Penatausahaan Alokasi Dana Desa

Penatausahaan merupakan suatu kegiatan pencatatan yang khususnya dilakukan oleh kaur keuangan sebagai pelaksana fungsi bendahara desa, media penatausahaan berupa buku kas umum, buku kas pembantu pajak, buku bank desa serta setiap bulan membuat laporan pertanggungjawaban. Dari hasil wawancara ini dapat disimpulkan bahwa Kaur Keuangan Desa sudah melakukan tanggungjawabnya selaku kaur keuangan sekaligus bendahara desa Mongan Poula demi kelancaran pembangunan di desa Mongan Poula.

Pelaporan Alokasi Dana Desa

Pelaporan merupakan salah satu bentuk pertanggungjawaban yang dilakukan pemerintah desa khususnya dalam pengelolaan penggunaan anggaran ADD desa yang diberikan oleh pemerintah. Pelaksanaan pelaporan oleh Kaur Keuangan harus menyelesaikan laporan pertanggungjawaban (SPJ), artinya dalam hal ini sudah sesuai dengan peraturan yang sudah ditetapkan. Namun yang menjadi kendala adalah lambatnya pembuatan SPJ yang mengakibatkan laporan untuk pertanggungjawaban kepada Bupati lambat.

Pertanggungjawaban Alokasi

Dana Desa

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, seharusnya kepala desa mampu mengontrol setiap kinerja anggotanya sehingga tidak adanya kendala-kendala yang terjadi dalam proses pengelolaan anggaran ADD. Minimnya pengetahuan dan pengalaman pembuatan SPJ yang dilakukan oleh Kaur keuangan atau Bendahara akan membuat lambatnya proses pencairan anggaran ADD untuk tahap pembangunan periode selanjutnya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa Prosedur Pengelolaan Alokasi Dana Desa di Desa Mongan Poula Kecamatan Siberut Utara Kabupaten Kepulauan Mentawai adalah :

1. Penetapan Alokasi dana Desa sudah ditentukan dari pemerintah pusat Kabupaten Kepulauan Mentawai berdasarkan luas wilayah, jumlah penduduk, tingkat kemiskinan, dan indeks kesulitan geografi (IKG).
2. Proses pengelolaan Alokasi Dana Desa di Desa Mongan Poula meliputi Perencanaan, Pelaksanaan, Penatausahaan, Pelaporan, dan Pertanggungjawaban. Pengelolaan dana ADD yang dilakukan oleh Pemerintah Desa Mongan Poula telah mengikuti petunjuk teknis yang telah diatur dalam peraturan perundang-undangan yang ada, namun dalam prosesnya masih banyak yang belum optimal. Seperti pada pelaksanaan dalam hasil wawancara masih banyak yang tidak sesuai, kemudian pelaporan dan pertanggungjawaban yang masih lambat sehingga muncul kendala

terlambatnya pencairan dana ADD untuk tahap periode selanjutnya.

3. Untuk pengelolaan anggaran ADD tahun 2018 desa Mongan Poula sudah cukup baik dilihat dari pembagiannya sudah mengikuti peraturan bupati (perbub) dan undang-undang tentang desa. untuk pelaksanaan fisik berupa pembangunan infrastruktur dan pemberdayaan masyarakat dengan ketentuan pengalokasiannya 30% digunakan untuk operasional Pemerintah Desa dan BPD, dan 70% untuk fisik. Dari 30% rinciannya dibagi menjadi dua, untuk operasional BPD maksimal 25% termasuk didalamnya biaya ATK, biaya makan minum rapat, dan perjalanan dinas BPD, dan 75% lagi untuk biaya operasional Pemerintah desa termasuk biaya makan minum rapat, ATK dan biaya perjalanan dinas. Sedangkan rincian 70% untuk fisik dapat dibagi dua lagi, kegunaannya untuk pembangunan fisik dan untuk pemberdayaan masyarakat Desa Mongan Poula. Pada biaya pemberdayaan masyarakat digunakan untuk bidang biaya pelatihan atau peningkatan kapasitas PKK, kegiatan Posyandu, karang taruna dan bantuan-bantuan lainnya, dan sisanya itu kemudian yang akan digunakan untuk dana bumdes.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

- a. Untuk Pemerintah Desa Mongan Poula
 - 1 Untuk pemerintah desa Mongan Poula diharapkan untuk melakukan transparansi atas segala bentuk pengelolaan yang menyangkut anggaran ADD kepada masyarakat desa Mongan Poula demi kelancaran pembangunan.

- 2 Untuk pemerintah desa Mongan Poula diharapkan untuk meningkatkan peran dan fungsinya baik itu dalam pelayanan kepada masyarakat maupun dalam pengelolaan Alokasi Dana Desa (ADD).
 - 3 Untuk pemerintah Desa Mongan Poula diharapkan meningkatkan kemampuan dan pengalaman kerja sehingga tidak ada lagi SPJ yang terlambat.
 - 4 Untuk pemerintah Desa Mongan Poula diharapkan untuk meningkatkan evaluasi ketika pekerjaan sudah selesai.
 - 5 Untuk pemerintah Desa Mongan Poula diharapkan memberikan paparan atau sosialisasi kepada masyarakat dibidang pemberdayaan baik itu disegi peningkatan pertanian ataupun peternakan.
- b. Untuk Masyarakat
1. Untuk masyarakat diharapkan untuk menghilangkan sifat cuek dan lebih ketat lagi mengawasi kinerja pemerintah desa Mongan Poula guna kelancaran pembangunan.
 2. Untuk masyarakat diharapkan untuk mengawasi peran lembaga BPD, ketika mereka tidak menyalurkan aspirasi masyarakat laporkan kepada pihak kecamatan. Karena lembaga BPD dipilih sebagai penyambung lidah masyarakat, sebagai penyampai keluhan masyarakat.
 3. Masyarakat diharapkan untuk tetap ikut berpartisipasi dan mendukung program-program pemerintah desa.
- c. Saran Untuk Peneliti Selanjutnya
1. Disarankan untuk tidak pergi penelitian dihari raya natal dan

tahun baru karena banyak yang liburan

Daftar Pustaka

- Adisasmita, Rahardjo. (2011). *Pengelolaan anggaran dan anggaran daerah*. Yogyakarta: Graha ilmu.
- Bastian, Indra. (2015). *Akuntansi Untuk Kecamatan dan Desa*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Herlianto, Didit. (2017). *Manajemen keuangan desa*. Yogyakarta: Katalog dalam terbitan.
- Huda, Ni'matul. (2015). *Hukum pemerintahan desa dalam konstitusi indonesia sejak kemerdekaan hingga era reformasi*. Malang: Wisma kalimetro.
- Kamaroesid, Herry. (2017). *Pengelolaan Keuangan Desa Dalam Praktiknya di Desa*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Karimah, Faizatul dkk. (2014). *Pengelolaan Alokasi Dana Desa Dalam Pemberdayaan Masyarakat (Studi pada Desa Deket Kulon Kecamatan Deket Kabupaten Lamongan)*. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*. Jurnal,4.
- Kumolo, Tjahjo. (2017). *Tata kelola pemerintahan desa era UU desa*. Jakarta: Yayasan pustaka obor indonesia.
- Nurcholis, Hanif. (2011). *Pertumbuhan dan penyelenggaraan pemerintahan desa*. Jakarta: Gelora aksara pratama.
- Prasetyaningtyas, F.Y, dan Sulandari Susi. (2017). *Analisis Pengelolaan Alokasi Dana Desa Dalam Pemberdayaan Masyarakat Desa Karangluhur Kabupaten Wonosobo*. *Journal Of Public Policy and Management*. Jurnal, 2.
- Putra, Pendra Eka. (2018). *Pengelolaan Alokasi Dana Desa (ADD) Di Desa Tanjung Kecamatan Koto Kampar Hulu Kabupaten Kampar*. *Journal Article*. Jurnal,5.

- Solekhan, Moch. (2014). *Penyelenggaraan pemerintahan desa*. Malang: Wisma kalimetro.
- Sujarweni, V.Wiratna (2015). *Panduan tata kelola keuangan desa*. Yogyakarta: Katalog dalam terbitan.
- Undang-Undang No.6 Tahun 2014 tentang Desa.
- Permendagri No.113 Tahun 2014 Tentang Pengelolaan Keuangan Desa.

PENERAPAN AKUNTANSI PERTANGGUNGJAWABAN UNTUK PENGENDALIAN BIAYA OPERASIONAL PADA PT. BALI TIGA UTAMA

Eri Nanda^{1*}, Suklimah Ratih²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

PT. Bali Tiga Utama merupakan salah satu agen Elpiji resmi dari PT. Pertamina (Persero) yang berdiri sejak tahun 2009. Seperti juga perusahaan agen Elpiji lainnya yang bergerak dalam bidang jasa transportasi, kenaikan biaya operasional sangat mempengaruhi PT. Bali Tiga Utama, yang menyebabkan komponen biaya meningkat. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk melakukan penelitian mengenai penerapan akuntansi pertanggungjawaban biaya pada PT. Bali Tiga Utama apakah sudah dilakukan pengendalian biaya operasional atau belum. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah membandingkan penerapan akuntansi pertanggungjawaban dan pengendalian biaya yang diperoleh dari studi kasus. Hasil penelitian pada PT. Bali Tiga Utama, menunjukkan perusahaan tersebut belum menerapkan akuntansi pertanggungjawaban dengan baik, hal ini dapat diketahui dengan adanya beberapa syarat-syarat yang belum dipenuhi. Perusahaan juga belum menjalankan pengendalian biaya dengan baik, hal ini dapat dilihat dari adanya analisis terhadap penyimpangan biaya yaitu (1)Penggolongan biaya terkendali dan biaya tidak terkendali belum dilakukan. (2)Klasifikasi kode akun belum cukup memadai. (3)Tidak melaksanakan penelusuran mendalam dan tidak melaksanakan tindakan koreksi. (4) Pada penelitian ini ditemukan banyaknya kasus selisih biaya (persentase) melebihi toleransi (10%).

Kata Kunci: akuntansi pertanggungjawaban dan pengendalian biaya operasional

Abstract

PT. Bali Tiga Utama is one of the official LPG agents from PT. Pertamina (Persero), which was founded in 2009. Like other LPG agent companies engaged in transportation services, the increase in operating costs greatly affected PT. Bali Tiga Utama, which causes the cost component to increase. Based on this background, this study aims to conduct research on the application of cost responsibility accounting at PT. Bali Tiga Utama whether operational cost control has been carried out or not. This research uses a qualitative approach. The method used in this research is to compare the application of responsibility accounting and cost control obtained from case studies. Research results at PT. Bali Tiga Utama, showing that the company has not implemented responsibility accounting properly, this can be seen by the presence of several conditions that have not been met. The company also has not implemented cost control properly, this can be seen from the analysis of cost deviation, namely (1) Classification of controlled costs and uncontrolled costs has not been carried out. (2) The account code classification is not sufficient. (3) Not carrying out an indepth search and not taking corrective action. (4) In this study, it was found that the cost difference (percentage) exceeds tolerance (10%).

Keywords: responsible accounting and operational cost control

1. PENDAHULUAN

Dalam persaingan dunia bisnis yang semakin luas ini mengharuskan perusahaan untuk melihat jauh ke depan guna mengantisipasi berbagai resiko yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaannya, pada setiap perusahaan mempunyai tujuan yang akan dicapai, seperti laba yang maksimum, kelangsungan hidup, berkembangnya perusahaan maupun mewujudkan kesejahteraan anggota masyarakat. Pengaruh perkembangan lingkungan suatu perusahaan yang semakin sulit mengakibatkan peran manajemen puncak dalam mencapai tujuan perusahaan juga semakin sulit dan kompleks. Untuk kelangsungan hidup perusahaan, perlu adanya pengendalian biaya yang dilakukan agar dapat mengurangi biaya-biaya yang tidak diperlukan. Oleh sebab itu akuntansi pertanggung jawaban dapat diterapkan untuk pengendalian biaya keluar. Akuntansi pertanggungjawaban merupakan suatu sistem yang disusun sedemikian rupa sesuai dengan sifat dan kegiatan perusahaan dengan tujuan agar masing-masing dari unit organisasi dapat mempertanggungjawabkan hasil kegiatan unit yang berada di bawah pengawasannya (Sriwidodo, 2010). Menurut sistem ini, setiap unit yang ada pada organisasi dibagi menjadi empat pusat pertanggungjawaban yaitu pusat, pusat laba, pusat pendapatan, dan pusat biaya.

Suatu pusat pertanggungjawaban terbentuk guna mencapai satu atau beberapa tujuan yang secara individu serasi, seimbang, selaras dan setara tujuan organisasi secara keseluruhan. Keseluruhan pusat pertanggungjawaban

ini membentuk jejang hirarki dalam organisasi investasi (Hansen and Mowen, 2009:98). Dengan adanya akuntansi pertanggungjawaban, pimpinan dapat mengumumkan kebijakan dan tanggung jawab ke tingkat pimpinan yang ada di bawahnya dengan cukup efisien tanpa melihat secara langsung seluruh kegiatan perusahaan. Penerapan akuntansi pertanggungjawaban yang cukup mampu mendorong perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Manajemen suatu organisasi yang melaksanakan kegiatan pengendalian biaya, harus melakukan perbandingan secara terus-menerus biaya yang terjadi antara perencanaan dan pelaksanaan yang terjadi. Dari perbandingan antara program atau anggaran yang telah disusun, manajemen bisa melakukan penilaian atas suatu efisiensi usaha pada organisasi tersebut.

Penganggaran dapat dimulai dari pengumpulan berbagai data dan informasi yang perlu, penyusunan rencana, hingga hasil dari kegiatan penganggaran tersebut. menunjukkan proses dari tahap persiapan yang diperlukan sebelum memulai. Menurut Sriwidodo (2010), anggaran adalah merupakan komitmen dari masing-masing pihak dalam perusahaan untuk bekerja sama demi mewujudkan rencana jangka pendek guna mencapai tujuan jangka panjang perusahaan.

Mengetahui akan banyaknya kebutuhan transportasi, maka banyak sekali penyedia layanan jasa transportasi, baik itu transportasi melalui laut, udara dan darat. Semua berusaha untuk menjadi yang terbaik guna mencapai tujuannya, yaitu untuk memperluas usaha dan mendapatkan laba serta memberikan pelayanan yang baik bagi para pelanggan. Oleh sebab itu persaingan untuk

mempertahankan dan meningkatkan kualitas perusahaan tidak dapat dihindari.

PT. Bali Tiga Utama adalah sebuah perusahaan Agen LPG 3Kg yang berdiri tahun 2009. Kesulitan yang sering dialami yaitu pada triwulan II yaitu bulan April-Juni 2019 terjadi peningkatan biaya operasional dan lain-lain (meningkatnya harga BBM sekarang dan persaingan antara sesama Agen LPG 3Kg) dikarenakan mendekatinya Hari Raya Idul Fitri dimana pada bulan-bulan sebelum Idul Fitri terjadi peningkatan pemesanan, sehingga terjadi perselisihan antara anggaran dan realisasi pada triwulan II Tahun 2019. Oleh karena itu, perusahaan perlu suatu sistem akuntansi pertanggungjawaban yang dapat diterapkan untuk mengendalikan tanggung jawab di tiap unit kerja.

2.METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dimana hasil penelitian akan lebih menekankan makna daripada generalisasi. Penelitian ini berfokus pada Akuntansi pertanggungjawaban pusat biaya pada biaya operasional dan administrasi perusahaan yang termasuk dalam lingkup biaya operasional dan administrasinya serta kumulatif sampai dengan bulan Juni 2019. Jenis data pada penelitian ini adalah data kuantitatif dimana data tersebut berupa angka atau nominal. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer yang dikumpulkan berasal dari pendapat subjek yang didapat dari hasil wawancara. Metode pengumpulan data yaitu studi lapangan yaitu peneliti melaksanakan penelitian langsung pada Perusahaan PT. Bali Tiga Utama untuk memperoleh gambar keseluruhan yang

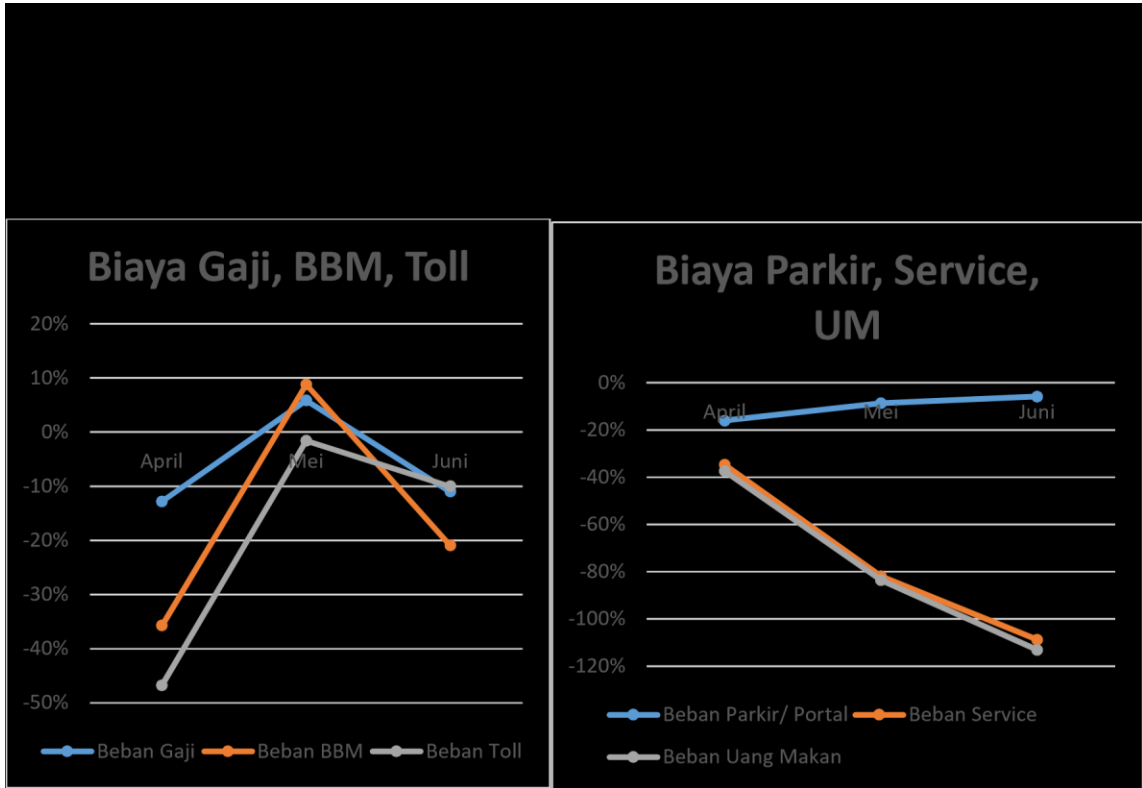
sebenarnya tentang hal-hal yang berkaitan, dan wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber lalu kemudian jawaban dari narasumber dicatat.

3.HASIL PENELITIAN

Di dalam suatu perusahaan adanya struktur organisasi sangat penting untuk menggambarkan susunan tugas dan tanggungjawab dan hubungan-hubungan dalam suatu organisasi, agar seluruh kegiatan perusahaan bisa berjalan dengan lancar. Struktur organisasi dalam PT. Bali Tiga Utama adalah struktur organisasi yang cukup mudah dan jelas. Kebijakan atas pelaksanaan kegiatan perusahaan diberikan sepenuhnya pada fungsi yang ada dalam perusahaan tersebut. PT. Bali Tiga Utama sudah melakukan pencatatan dan otorisasi untuk biaya yang dikeluarkan dengan cukup memadai, ini terlihat dari :

- 1.Secara seimbang melakukan pemantauan pada sistem dan prosedur administrasi keuangan, meneliti serta menganalisa laporan keuangan, dan mengawasi, mencatat biaya yang terjadi.
- 2.Melaksanakan pengawasan serta verifikasi dan pemeriksaan terhadap laporan keuangan atas biaya dari kegiatan usaha perusahaan.
3. Melaksanakan verifikasi pada semua bukti-bukti pengeluaran sebelum dilakukan pembayaran.

Dari hasil membandingkan antara teori-teori yang sudah ada dengan data yang diperoleh dari studi kasus maka bisa disimpulkan bahwa penerapan akuntansi pertanggungjawaban pada PT. Bali Tiga Utama belum cukup memadai. Suatu penerapan akuntansi pertanggungjawaban bisa dikatakan



memadai jika sudah memenuhi syarat dan karakteristik akuntansi pertanggungjawaban.

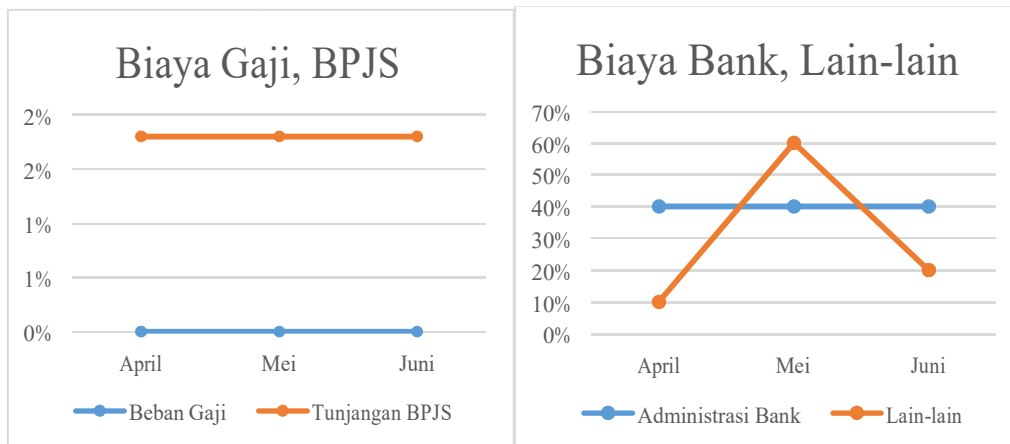
Dalam hal ini anggaran digunakan sebagai informasi akuntansi pertanggungjawaban. Setelah menganalisis anggaran tersebut, maka bisa diketahui apa efisiensi dari pengendalian biaya yang telah dilakukan perusahaan. Realisasi biaya yang terjadi akan dibandingkan dengan anggaran yang sudah ditetapkan sebelumnya yaitu hasil analisis dapat disajikan berupa persentase selisih. Dari data laporan realisasi

anggaran perusahaan, bisa dilihat bahwa pengendalian biaya pada PT. Bali Tiga Utama belum cukup efisien.

Tabel dan grafik laporan akuntansi pertanggungjawaban biaya PT. Bali Tiga Utama

Tabel 4.19 Persentase Biaya Manager Keuangan

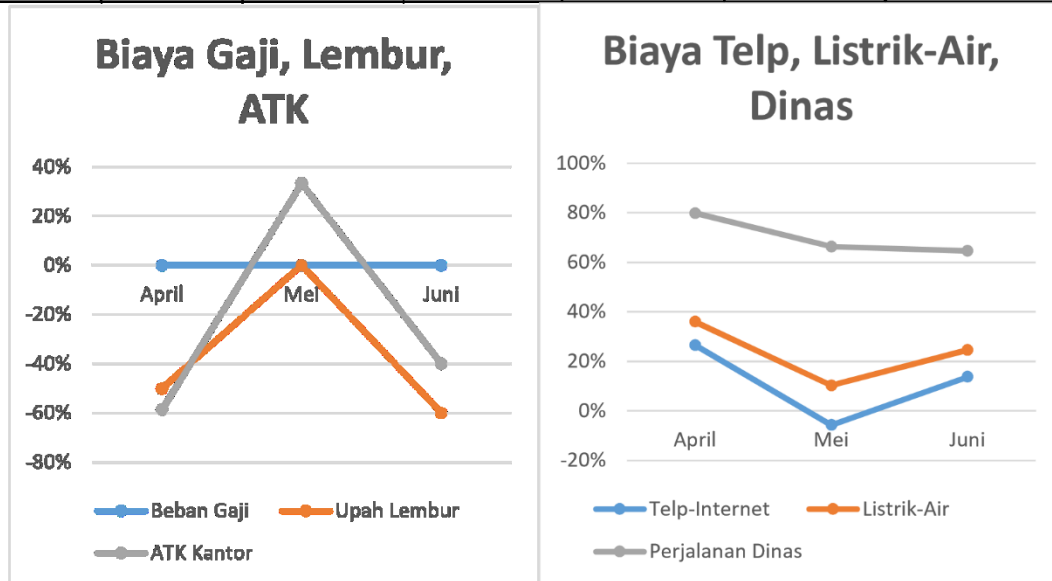
Bulan/ Jenis Biaya	Beban Gaji	Tunjangan BPJS	Administrasi Bank	Lain-lain
April	0%	2%	40%	-30%
Mei	0%	2%	40%	20%
Juni	0%	2%	40%	-20%



Gambar 4.3. Grafik Persentase Biaya Manager Keuangan

Tabel 4.20 Persentase Biaya Administrasi

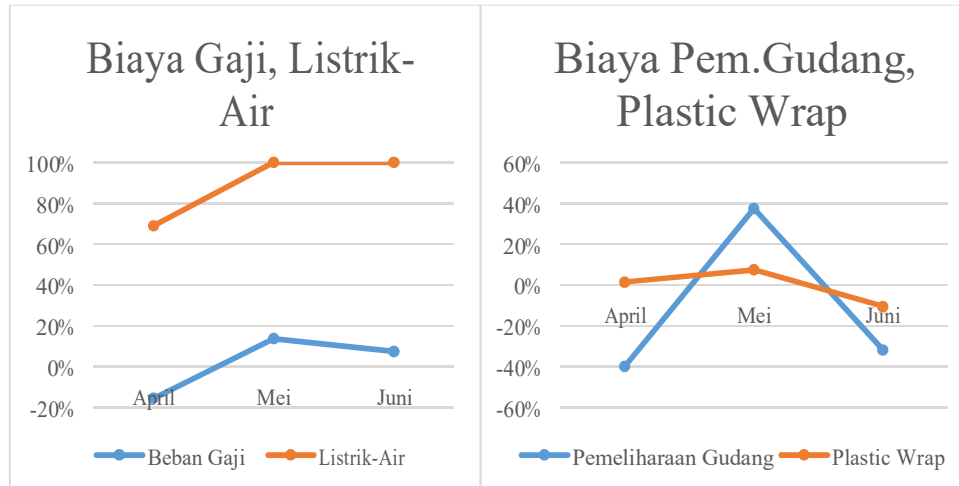
Bulan/ Jenis Biaya	Beban Gaji	Upah Lembur	ATK-Kantor	Telp-Internet	Listrik-Air	Perjalanan Dinas
April	0%	-50%	-9%	27%	9%	44%
Mei	0%	0%	33%	-6%	16%	56%
Juni	0%	-60%	20%	14%	11%	40%



Gambar 4.4. Grafik Persentase Biaya Administrasi

Tabel 4.21 Persentase Biaya Keapala Gudang

Bulan/ Jenis Biaya	Beban Gaji	Listrik-Air	Pemeliharaan Gudang	Plastic Wrap
April	-1%	4%	-40%	1%
Mei	1%	3%	37%	7%
Juni	1%	7%	-32%	-11%



Gambar 4.5. Grafik Persentase Biaya Kepala Gudang

Pada bulan April tahun 2019 persentase selisih biaya tertinggi terjadi pada biaya upah lembur sebesar 50%, hal ini dikarenakan pada administrasi setiap awal triwulan akan dilakukan pemeriksaan nota dan berkas pangkalan yang akan diserahkan pada PT. Pertamina (Persero) sehingga para karyawan yang bertugas akan menyiapkan berkas dengan detail dan teliti sampai lewat waktu jam kerja, lalu pada bulan Mei tahun 2019 persentase selisih biaya tertinggi terjadi pada biaya beban service sebesar 73% hal ini terjadi dikarenakan salah satu truk pengiriman LPG sudah berjangka waktu lama dan terkadang macet sehingga harus di service, dan pada bulan Juni tahun 2019 persentase selisih biaya tertinggi terjadi pada biaya beban service sebesar 103% hal ini dikarenakan adanya truk pengiriman LPG baru kurang lebih sudah 1,5 tahun tetapi kondisi truk tersebut sering bermasalah sehingga sering macet saat melakukan pengiriman LPG kepada para pangkalan.

Pada PT. Bai Tiga Utama persentase toleransi selisih tertinggi ditetapkan pada angka 10% dalam setiap

bulan, hal ini dikarenakan jika terlalu tinggi angka toleransinya maka akan mengakibatkan tidak efisiennya realisasi dan anggaran yang direncanakan. Oleh sebab itu dapat dilihat dari table diatas banyaknya selisih antara anggaran biaya dan realisasi biaya yang melebihi 10% yang terjadi pada bulan April 2019 pada biaya manager operasional hampir seluruh akun yaitu beban gaji sopir dan kernet, beban BBM, beban toll, beban parkir / portal, beban service lalu pada biaya manager keuangan yaitu akun beban lain-lain, lalu pada biaya administrasi yaitu akun upah lembur dan pada biaya kepala gudang yaitu akun pemeliharaan gudang hal ini dikarenakan pada bulan april terjadi penyesuaian kenaikan harga.

Pada bulan Mei 2019 selisih persentase biaya yang melebihi 10% hanya terdapat pada biaya manager operasional yaitu akun beban service sedangkan pada akun biaya yang lain tidak terjadi selisih hal ini dikarenakan pada akun biaya yang lain tidak ada kegiatan yang berlebihan dan terjadi penurunan kegiatan kantor dikarenakan bulan ramadhan. Pada bulan Juni 2019 selisih

persentase biaya yang melebihi 10% terdapat pada biaya manager operasional yaitu akun beban gaji sopir dan kernet, beban service lalu pada biaya manager keuangan yaitu akun beban lain-lain lalu pada biaya administrasi yaitu akun upah lembur dan pada biaya kepala gudang yaitu akun plastic wrap hal ini terjadi karena pada bulan Juni 2019 banyaknya pengiriman LPG sehingga realisasi dapat melebihi anggaran yang direncanakan.

Perusahaan akan mengalami kerugian jika akun-akun diatas tidak ditangani dengan baik terutama pada bagian biaya manager operasional karena dalam biaya operasional terdapat selisih lebih besar daripada akun-akun biaya yg lain serta pada biaya administrasi dan operasional karena terjadi penurunan kegiatan pada bulan Mei 2019. Menurut analisis tersebut, dapat diketahui bahwa biaya yang terjadi pada PT. Bali Tiga Utama belum efisien.

4.KESIMPULAN

Kesimpulan Menurut hasil penelitian diatas maka didapat suatu kesimpulan bahwa penerapan akuntansi pertanggungjawaban biaya operasional di PT. Bali Tiga Utama belum memadai dan efisien. Hal ini bisa dilihat dari: (1)Penggolongan biaya terkendali dan biaya tidak terkendali belum dilakukan. (2)Klasifikasi kode akun belum cukup memadai. (3)Tidak melaksanakan penelusuran mendalam dan tidak melaksanakan tindakan koreksi. (4) Pada penelitian ini ditemukan banyaknya kasus selisih biaya (persentase) melebihi toleransi (10%).

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, R. N. dan V. Govindarajan. 2009. Sistem Pengendalian Manajemen Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Anik, A. P. 2013. Evaluasi Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi. Jurnal EMBA Vol. 1, No. 4, Desember 2013: 1667-1676.
- Daljono. 2009. Akuntansi Biaya: Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Daniel. 2011. Pengaruh Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban Terhadap Kinerja Manajerial. Skripsi. Palembang: STIE MUSI.
- Hansen, D. R. dan M. M. Mowen. 2009. Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.
- Hery. 2011. AUDITING I Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi. Jakarta : KENCANA Divisi PRENADAMEDIA Group.
- Ikhsan, Arfan. 2009. Akuntansi Manajemen Perusahaan Jasa. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kolay, Lidya Priskila. 2014. Peran sistem informasi akuntansi dalam efektifitas pelaporan informasi akuntansi pertanggungjawaban pada PT. POS Indonesia (Persero) Manado Vol. 2, No. 2, Juni 2014
- Komariah, A, Satori, D. 2011. Metode Penelitian Kualitatif . Bandung, Alfabeta.
- Mandak, A, 2013. Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban Dengan Anggaran Sebagai Pengendalian Biaya Dinas Perhubungan Manado. Jurnal EMBA Vol. 1, No. 3, Juni 2013: 465-473.

- Mulyadi, 2008. Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta
- Prang, Olivia Sicilian. 2013. Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban dengan Anggaran Sebagai Alat Pengendalian Untuk Penilaian Kinerja
- Pada PT. Pelayaran Nasional Indonesia Cabang Belitung. Jurnal EMBA. Vol.1 No.4. Hal 1016-1024.
- Putri, D. 2008. Hubungan Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban dengan Kinerja Manajer Pusat Investasi (Survei pada Perusahaan Bengkel di Bandung).
- Rompas, Herlini Lingkan. 2015. Penerapan Infomasi akuntansi pertanggungjawaban dalam menilai kinerja manajer pusat biaya pada PT. Bank Mega Tbk Cabang Manado Vol. 3, No. 3, Sept 2015
- Samryn, L. M. 2012. Akuntansi Manajemen. (Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Oprasi dan Infestasi) Kencana Prenada Media Group. Jakarta.

STUDI PERILAKU KONSUMTIF MASYARAKAT SUMENEP MADURA MELALUI ONLINE SHOP

Hanny Santoso ^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Penelitian ini adalah mengenai perilaku konsumtif masyarakat Sumenep Madura dengan adanya online shop. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh yang ditimbulkan online shop terhadap perilaku konsumtif masyarakat Sumenep Madura. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif di mana metode ini menggambarkan bagaimana keadaan yang sebenarnya dari fenomena yang diteliti, untuk dapat menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau fenomena realitas yang mampu menjadi objek penelitian agar lebih mendalam ke sasaran penelitian. Dalam pengumpulan data, teknik yang peneliti gunakan dengan melakukan wawancara dan mengumpulkan dokumentasi. Partisipan dalam penelitian ini adalah 12 masyarakat Sumenep Madura.

Kata Kunci: Online Shop, Perilaku Konsumtif, masyarakat.

Abstract

This research is about the consumptive behavior of the Sumenep Madura community with an online shop. This study aims to determine how the influence of the online shop on the consumer behavior of Sumenep Madura society. The research method used is descriptive qualitative method in which this method illustrates how the actual state of the phenomenon under study, to be able to describe, summarize the various conditions, situations or reality phenomena that are able to become the object of research to be more in-depth to the research target. In data collection, the techniques that researchers use by conducting interviews and collecting documentation. Participants in this study were 12 people of Sumenep Madura.

Keywords: Online Shop, Consumptive Behavior, society.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sumenep adalah kabupaten kota Sumenep yang terletak di pulau Madura paling timur atau ujung timur di pulau Madura. Ini sudah terbukti di dalam buku. *History Of Madura* Drs. H. Muhammad Syamsuddin, M.Si (2019, hlm.8) Meski secara administratif Madura masuk wilayah provinsi Jawa Timur, namun secara kultural Madura berbeda dengan Jawa. Sebab, Madura mempunyai bahasa tersendiri yang berbeda dengan bahasa Jawa. Madura karenanya bukan sekedar sekedar gugusan pulau, melainkan juga sebuah etnis yang berbeda dengan etnis-etnis lain di Indonesia. Namun demikian, tentu saja tetap ada sisi-sisi persamaan dengan Jawa seperti kultur keagamaannya. Sebagian besar penduduk

secara religius lebih berbasis pada pesantren dan berafiliasi dengan Organisasi Nahdlatul Ulama (NU). Karenanya, Madura juga dikenal sebagai “Pulau Santri” karena di daerah ini, dari Bangkalan di ujung barat hingga Sumenep di ujung Timur, terdapat banyak sekali pesantren dengan jumlah santri yang variatif. Berdasarkan lapangan pekerjaan yang ada di Sumenep pada tahun 2017 dari 631.534 orang yang memiliki kesempatan kerja, paling banyak terdapat di sektor pertanian yaitu 283.559 (44,90%), dan sektor perdagangan yaitu 107.992 orang (17,10%), (hal 68). Masyarakat Sumenep yang berpenghasilan tetap atau PNS sebanyak 9.655 orang. Terdiri dari 6.452 berjenis kelamin laki-laki dan 3.204 berjenis perempuan dan karyawan bukan tetap masih belum diketahui oleh BPS

^{*}Penulis Korespondensi

Perilaku Masyarakat Kabupaten Sumenep mayoritas beragama Islam. Setiap desa di daratan dan di kepulauan, keberadaan masjid mendominasi keberadaan tempat ibadah lainnya. Tempat ibadah yang ada selain masjid hanyalah langgar, kelenteng, dan gereja. Jumlah gereja se-kabupaten Sumenep hanya ada dua, sedangkan kelenteng hanya ada satu. Bagi para wisatawan dari luar yang beragama selain Islam, akan kesulitan untuk melakukan ibadahnya di Kabupaten Sumenep. Oleh sebab itu, segala kegiatan kemasyarakatan cenderung bersinggungan dengan tradisi Islam. Di wilayah kepulauan, semua kegiatan masih sangat berhubungan dengan tradisi Islam, seperti contoh di Kecamatan Arjasa, setiap malam Jum'at, warga masyarakat di kecamatan tersebut tidak ada yang keluar lebih dari setelah maghrib, sebagai salah satu bentuk kepercayaannya. Dengan kondisi tersebut, berbagai kebijakan harus bisa menyoar kehidupan spiritual masyarakat. Apabila terdapat hal-hal yang bersinggungan dengan nilai-nilai Islam, baik itu dari segi penerapan maupun perencanaan, maka otomatis masyarakat akan menolak keras. Hal tersebut juga menyoar kepada perencanaan pembangunan wisata hiburan di beberapa pulau yang hendak dijadikan destinasi wisata.

Di Kabupaten Sumenep, Kyai sangat dihormati dan dipandang. Segala ketentuan politik yang terjadi di Kabupaten Sumenep dipengaruhi oleh pernyataan para Kyai. Tidak jarang, tokoh-tokoh penting melakukan diskusi ataupun pendekatan kepada Kyai terlebih dahulu karena lingkungan Kabupaten Sumenep yang bernuansa pesantren dan islami. Apabila ingin mempercepat pembangunan di suatu komunitas masyarakat Sumenep, maka harus melibatkan peran Kyai di sekitar tersebut. Pelibatan peran ini bisa berupa pengajuan izin atau melibatkan secara aktif dalam struktur pengurus sebagai penasihat moral masyarakat. Dengan adanya keterlibatan Kyai di dalam suatu kegiatan

masyarakat, maka kerelaan masyarakat dalam melakukan hal tersebut menjadi semakin besar. Termasuk di kawasan kepulauan, kepercayaan yang masih sangat taat akan membuat peran Kyai semakin besar dalam rencana pembangunan.

Dari sisi gaya hidup, masyarakat Kabupaten Sumenep lebih banyak menghabiskan waktu untuk berbelanja ke pasar tradisional ruko-ruko, dan yang paling maju dengan adanya *oline shop* yang masuk ke masyarakat Sumenep. Kabupaten Sumenep tidak memiliki *mall* atau plaza. Supermarket hanya berjumlah 25 sekabupaten Sumenep. Oleh itu, interaksi antara sesama pembeli dan penjual masih sering terjadi di Kabupaten Sumenep. Potensi interaksi yang baik antar masyarakat ini merupakan hal positif karena masyarakat masih mengedepankan komunikasi langsung. Pengembangan Kabupaten

Sumenep menjadi *smart city* juga harus tetap mempertahankan budaya komunikasi langsung sehingga keterikatan masyarakat dalam pembangunan perkembangan wilayah bisa berlangsung cepat. Maka dari itu, apabila hendak membangun *department store*, seperti *mall* atau sejenisnya harus memperhatikan perilaku guyub antar masyarakat tersebut.

Kehidupan sosial masyarakat Kabupaten Sumenep cenderung homogen sehingga lebih nyaman berkomunikasi terhadap sesama. Kedatangan para pendatang, terutama yang berbeda suku, akan menimbulkan beberapa reaksi, mulai dari penolakan hingga penjagaan jarak. Hal ini penting untuk mempertimbangkan masuknya proyek dari pihak asing, apalagi jika sampai mempekerjakan para pendatang. Oleh karena itu, dalam pengembangan oleh pihak asing, maka masyarakat Kabupaten Sumenep harus dilibatkan, terutama dalam penyediaan lapangan kerja. Hal ini tidak terkecuali di kawasan kepulauan, salah satu kendala untuk pembangunan infrastruktur kepulauan nantinya, masyarakat kepulauan

*)Penulis Korespondensi

cenderung berpikir bahwa apa yang menjadi kondisi sekarang adalah kondisi paling ideal yang telah ditakdirkan. Oleh sebab itu, perlu pendekatan yang hati-hati dan tepat untuk bisa membuat masyarakat mendukung atau bahkan turut serta dalam pembangunan.

Dan selama saya lahir di Sumenep, hingga besar di Sumenep saya selalu mengamati, dan melihat masyarakat Sumenep memiliki tradisi budaya tentang gengsi atau pamer nomor satu, dan yang paling paranya adalah perilaku pembelian barang maupun jasa yang tidak diperlukan, berapapun harganya kalau masyarakat Sumenep Madura suka dengan barang tersebut dan bisa dipamerkan ke orang-orang, masyarakat Sumenep pasti akan membelinya meskipun tidak diperlukan, jadi perilaku masyarakat Sumenep sama saja dengan perilaku konsumtif.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana perilaku konsumtif Masyarakat Sumenep Madura khususnya konsumen di *online shop*?

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perilaku Konsumtif

Menurut Endang Dwi Astuti dalam *Jurnal Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang Pada Ibu Rumah Tangga Di Kota Samarinda* (2013, hal 154) konsumtif itu sendiri diartikan merupakan kecenderungan individu untuk membeli atau mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara berlebihan serta tidak didasarkan atas pertimbangan yang rasional di mana dalam membeli suatu barang individu lebih mementingkan faktor keinginan daripada kebutuhan.

2.2 Belanja *Online Shop*

Menurut Dedy Ansari Harahap *jurnal Perilaku Belanja online di Indonesia* (2018, hal 195) Belanja *online* atau *E-Commerce* adalah sebuah proses

transaksi yang dilakukan melalui media atau perantara yaitu berupa situs-situs jual beli *online* ataupun jejaring sosial yang menyediakan barang atau jasa yang diperjualbelikan. Kini belanja *online* telah menjadi sebuah kebiasaan bagi sebagian orang, dikarenakan kemudahan yang diberikan, orang-orang banyak beranggapan bahwa belanja *online* adalah salah satu sarana untuk mencari barang-barang yang diperlukan seperti kebutuhan sehari-hari, hobi, dan sebagainya. Belanja *online* juga dapat diartikan sebagai keinginan konsumen untuk membelanjakan uangnya untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan di toko *online*. Proses tersebut dapat dilakukan dengan cara memesan barang yang diinginkan melalui *vendor* atau produsen serta *reseller* dengan menggunakan internet. Selanjutnya melakukan pembayaran dengan cara mentransfer *via bank*, *e-bank*, ataupun COD (*Cash on Delivery*).

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui studi deskriptif dengan pendekatan kualitatif, karena permasalahan berhubungan dengan manusia yang secara fundamental bergantung pada pengamatan. Dalam buku metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D Prof. Dr. Sugiyono (2019, hlm.16) mengatakan, Metode penelitian kualitatif dinamakan sebagai metode baru, karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode postpositivistik karena berlandaskan pada filsafat postpositivisme. Metode ini disebut juga sebagai metode artistik, karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpola), dan disebut sebagai metode interpretive karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.

*)Penulis Korespondensi

4. HASIL PENELITIAN

4.1 Pendahuluan

Hasil penelitian ini diperoleh teknik wawancara semistruktur, sebagai bentuk pengumpulan data dan informasi-informasi dengan narasumber. Data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder berasal dari identitas asli partisipan dan foto partisipan yang dilakukan oleh masyarakat Sumenep Madura dalam belanja *online*.

Dalam bab ini pembaca dapat mengetahui mengapa masyarakat Sumenep Madura menjadikan konsumtif dengan adanya *online shop* dan bagaimana masyarakat Sumenep Madura menjadi konsumtif dengan adanya *online shop* tersebut. Sampel yang digunakan adalah 12 orang masyarakat Sumenep yang terletak di ujung pulau Madura. Temuan penelitian ini mengenai bagaimana masyarakat Sumenep Madura menjadi perilaku konsumtif dengan adanya *online shop* yang diperoleh dari wawancara dan teknik pengumpulan data dengan dokumentasi.

4.2 Informasi Partisipan

Dalam penelitian ini jumlah partisipan sebanyak 12 masyarakat Sumenep Madura asli dari berbagai kalangan wanita dan laki-laki. Pada penelitian ini partisipan yang digunakan ada yang belum bekerja dan ada juga yang sudah bekerja, sehingga masih ada yang menerima uang saku dari orang tua serta ada juga yang sudah bekerja sendiri atau sudah ada penghasilan sendiri. Informasi partisipan penelitian dijabarkan pada bab ini agar pembaca dan penguji dapat memahami situasi dan hasil penelitian. Pada penelitian kualitatif kesimpulan penelitian tidak bisa disamakan, oleh karena itu siapa yang diwawancarai dan kapan diwawancarai itu sangat penting karena kesimpulan dari penelitian ini akan berbeda dari setiap orang yang diwawancarai maupun juga dilakukan dengan waktu yang berbeda dan mewawancarai orang yang berbeda.

4.3 Diskusi

Pada bagian ini peneliti membandingkan data hasil dengan teori. Beberapa teori yang digunakan sudah dijelaskan pada Bab 2 Kajian Teori, namun beberapa lainnya peneliti cari setelah data lapangan terkumpul. Hal ini sesuai dengan prinsip penggunaan teori pada penelitian kualitatif.

4.4 *Benchmark* Perilaku Konsumtif Masyarakat Sumenep Madura

Di bab 3 sudah di jelaskan bahwa *Benchmark* adalah teknik pengesanan dengan menggunakan suatu nilai standar. Suatu program atau pekerjaan yang melakukan perbandingan kemampuan dari berbagai kerja atau berbagai sudut pandang. Jadi perilaku konsumtif, peneliti dapat mengatakan perilaku konsumtif atau *benchmark* perilaku konsumtif, jika partisipan mengatakan secara langsung mereka butuh atau tidak butuh terhadap barang tersebut, dan dengan partisipan mengatakan secara langsung akan mengetahui perilaku konsumtif yang di miliki masyarakat Sumenep Madura.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pada bab I di jelaskan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui pengaruh yang ditimbulkan *online shop* terhadap perilaku konsumtif masyarakat Sumenep Madura. Teori yang mendasari penelitian ini adalah teori perilaku konsumtif Jean Baudrillard , yang menjelaskan bagaimana terciptanya masyarakat konsumen akibat dari terjadinya pergeseran logika kebutuhan dan logika hasrat dalam perilaku konsumtif. Kemudian Endang Dwi Astuti dalam *Jurnal Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang Pada Ibu Rumah Tangga Di Kota Samarinda* (2013, hal 154) konsumtif itu sendiri diartikan merupakan kecenderungan individu untuk membeli atau mengkonsumsi barang-barang yang sebenarnya kurang diperlukan secara

^{*)}Penulis Korespondensi

berlebihan serta tidak didasarkan atas pertimbangan yang rasional di mana dalam membeli suatu barang individu lebih mementingkan faktor keinginan dari pada kebutuhan. Sedangkan dalam belanja *online shop* Menurut Dedy Ansari Harahap *jurnal Perilaku Belanja online di Indonesia* (2018, hal 195) Belanja *online* atau *E-Commerce* adalah sebuah proses transaksi yang dilakukan melalui media atau perantara yaitu berupa situs-situs jual beli *online* ataupun jejaring sosial yang menyediakan barang atau jasa yang diperjualbelikan. Kini belanja *online* telah menjadi sebuah kebiasaan bagi sebagian orang, dikarenakan kemudahan yang diberikan, orang-orang banyak beranggapan bahwa belanja *online* adalah salah satu sarana untuk mencari barang-barang yang diperlukan seperti kebutuhan sehari-hari, hobi, dan sebagainya. Belanja *online* juga dapat diartikan sebagai keinginan konsumen untuk membelanjakan uangnya untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan di toko *online*. Di dalam *online shop* iklan juga sangat berpengaruh. Di mana dalam Sadono Sukirno yang mengatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut, sebaliknya jika semakin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Prinsip ekonomi ini sudah dijelaskan sebelumnya oleh J. Paul Peter dan Jerry C. Olson dalam pendapatnya menyebutkan apabila perusahaan mencoba memposisikan suatu merek sebagai produk yang dapat ditawarkan, maka penggunaan harga yang agak rendah adalah bagian yang penting dalam strategi ini. Adanya strategi pemasaran mulut ke mulut atau *word of mouth* juga menjadi pendukung dalam pengaruh kerabat dalam hal berbelanja, di mana strategi ini juga membuat seseorang tertarik karena sudah ada yang menggunakan dan memberi testimoni terlebih dahulu. Oleh karena itu,

penelitian ini ingin mengetahui lebih jauh bagaimana masyarakat Sumenep Madura menjadi konsumtif dengan adanya *online shop*, peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif di mana peneliti berusaha menguraikan temuan hasil penelitian dengan menggunakan kata-kata atau kalimat dalam suatu struktur yang logis, serta menjelaskan konsep-konsep dalam hubungan yang satu dengan lainnya. Peneliti memilih Pendekatan kualitatif karena dapat mempresentasikan karakteristik penelitian secara jelas, dan data yang didapatkan lebih lengkap, lebih mendalam, dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai.

Dari data yang sudah dipaparkan, maka peneliti menyimpulkan bahwa *online shop* mempengaruhi perilaku konsumtif masyarakat Sumenep Madura, yang di mana 9 dari 3 partisipan yang diwawancarai memiliki kecenderungan berbelanja melebihi uang sakunya atau gajinya sebesar 50 persen atau lebih sehingga membuat partisipan kadang kala mengorbankan kepentingan pokok untuk berbelanja misalnya tidak makan saat di kampus, di luar atau mengambil uang tabungan pribadi, sedangkan 40 persen lainnya memang menyukai berbelanja *online* akan tetapi mereka berbelanja kurang dari 50 persen sehingga mereka tidak perlu mengorbankan kebutuhan pokoknya.

Kemudahan yang ditawarkan *online shop* memang menjadi hal utama yang menjadikan partisipan merasa ingin membeli dan membeli. Tidak perlunya lagi berpanas-panasan di jalan bahkan mengeluarkan biaya lebih hanya untuk berbelanja, mereka hanya perlu duduk manis di tempat yang mereka inginkan bahkan di waktu kapanpun *online shop* siap melayani para pembelinya. Harga yang ditawarkan pun terbilang beragam dalam satu waktupun partisipan dapat menemukan berbagai macam penawaran harga yang berbeda dari yang paling murah hingga

*)Penulis Korespondensi

paling mahal sekalipun. Pilihan yang ditawarkan pun juga beragam, dari yang bisa kita temukan di pasaran bahkan sampai yang tidak dijual dipasaranpun ada di *online shop*. Ditambah lagi banyaknya muncul iklan-iklan terkait potongan harga yang tidak akan mungkin ada di pasar tradisional biasa. Dalam hal ini pun kerabatlah yang menjadi salah satu faktor seseorang bisa menyukai berbelanja *online* karena adanya interaksi dan tanpa disadari seseorang akan meminta pendapat orang lain atau mencari ulasan tentang suatu barang yang sudah banyak digunakan untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam membeli suatu barang. Inilah penyebab mengapa seseorang tertarik untuk *online* dari pada berbelanja tradisional pada umumnya.

5.2 Saran

1. Bagi Partisipan

Diharapkan lebih bisa mengontrol perilaku belanja melalui *online shop*. Utamakan kebutuhan yang memang dibutuhkan bukan sekedar keinginan semata. Belajarlah mengatur keuangan secara bijak, sehingga tidak perlunya lagi mengorbankan hal penting hanya demi berbelanja.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti juga mengharapkan ada penelitian selanjutnya dari pihak lain dan hasil penelitian ini dapat digunakan juga sebagai tambahan informasi dalam melakukan penelitian mengenai *online shop* dan perilaku konsumtif masyarakat Sumenep Madura.

Daftar Pustaka

- Ade Minanda, Suharty Roslan, dan Dewi Anggraini, *Jurnal Perilaku Konsumtif Belanja Online Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Halu Oleo Kendari*. (2018)
- Anisa Qodaryl Thohiroh, Naskah Publikasi, *Perilaku Konsumtif Melalui Online Shopping Fashion Mahasiswi*

Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Surakarta (2015).

Asyifa Ayu Aksari, *Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang Online Shop Pada Mahasiswa Di Kota Surakarta*. (2015)

Atik Catur Budiati, *Jurnal Sosiologi Islam, Jilbab Gaya Hidup Baru Kaum Hawa*, (2011). Chacha Andira Sari, *Jurnal Perilaku Berbelanja Online Di Kalangan Mahasiswi Antropologi Universitas Airlangga, Departemen Antropologi FISIP Universitas Airlangga AntroUnairdotNet*, (2015).

Dian Chrisnawati dan Sri Muliati, *jurnal Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumtif Remaja Terhadap Pakaian (Studi Kasus Pada Remaja Berstatus Sosial Ekonomi Rendah)* (2011).

Endang Dwi Astuti dalam *jurnal Perilaku Konsumtif Dalam Membeli Barang Pada Ibu Rumah Tangga Di Kota Samarinda* (2013)

Eni Lestarinah, Hasnah Karimah, Nia Febrianti, Ranny, & Desi Harlina *Remaja* (2017).

Menurut Dedy Ansari Harahap *jurnal, Perilaku Belanja online di Indonesia* (2018) *Jurnal, Perilaku Konsumtif Dikalangan*

_____, *Metode Penelitian Kualitatif Bandung:*

Muhammad Syamsudin, *History Of Madura, Sejarah, budaya dan Ajaran Luhur Masyarakat Madura* (Yogyakarta : Araska Publisher, 2019) Cet-1

Okta Nofri, Andi Hafifah *jurnal Analisis Perilaku Konsumen Dalam Melakukan Online Shopping Di Kota Makassar* (2018)

Pramardika Hantara Noorlangit, *Online Shop Di Instagram Dan Perilaku Konsumtif (Penelitian Deskriptif Kualitatif Mengenai Pergeseran Fungsi Instagram Menjadi Media Promosi Online dalam Membentuk*

*)Penulis Korespondensi

Perilaku Konsumtif di Kalangan Mahasiswa FISIP UNS).

(2017)

- Puji Astuti dan Ira Puspitawati, *Jurnal Fakultas Psikologi Universitas Gunadarma, Hubungan Antara Sikap Remaja Putri Terhadap Produk Multi Level Marketing dengan Perilaku Konsumtif dalam Pembelian Barang Kosmetik*, (2015).
- Riza Afriani, *Hubungan Status Sosial Ekonomi Dan Perilaku Konsumtif Pada Mahasiswi (Studi Kasus: Mahasiswi FISIP UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)*. (2014)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2018), Cet -3.
- _____, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), Cet -1.
www.sumenepkab.go.id
<https://www.pandagila.com/toko-onlineindonesiapopulerdijunjungi/html/bisnis.news.viva.co.id/news/read/62881-pertumbuhan-ekonomi-melemahwarga-tetap-rajin-belanja>,
<http://bisnis.liputan6.com/read/2235606/ekonomi-ri-melambat-namuningkatkonsumsi-masih-tumbuh>,
<http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jrmsi>
<http://lpmeccpose.com/2015/04/23/demamonline-shop/>
<http://m.liputan6.com/citizen6/read/2362767-serbu-promo-gede-gede-diharibelanja-online-nasional>
<http://m.liputan6.com/citizen6/read/2415612-online-shop-ternyata-sudah-adasejak-internet-belum-ditemukan>
<http://merahputih.com/post/read/10-alasankenapa-online-shop-lebih-baikdibanding-belanja-di-toko>.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1995).
- Ward Hanson, *Pemasaran Internet, Terjemahan. dari Principles Of Internet Marketing oleh Tim Penyusun Salemba Empat*, (Jakarta: 2000)

*)Penulis Korespondensi

PENGARUH E-SERVICE QUALITY DAN CUSTOMER SATISFACTION TERHADAP CUSTOMER LOYALTY PADA TOKO ONLINE BUKALAPAK

Virginia Claudia^{1*}
¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah menjelaskan pengaruh *e-service quality* terhadap *customer satisfaction* dan *customer loyalty* pada layanan bukalapak dan menjelaskan pengaruh *e-service quality* terhadap *customer loyalty* dengan mediasi *customer satisfaction* pada layanan bukalapak.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, variabel penelitian adalah *service quality*, *customer satisfaction*, dan *customer loyalty*. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Jumlah sampel penelitian sebanyak 100 sampel. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi mediasi. Temuan penelitian menunjukkan bahwa *e-service quality* terbukti berpengaruh signifikan terhadap *customer loyalty*. Variabel *e-service quality* terbukti berpengaruh signifikan terhadap *customer satisfaction*. *Customer satisfaction* adalah variabel yang memediasi pengaruh *e-service quality* terhadap *customer loyalty*, sehingga tingkat kepuasan pelanggan akan mampu menguatkan pengaruh *e-service quality* terhadap *customer loyalty* pada layanan Bukalapak.

Kata Kunci: *e-Service Quality, Customer Satisfaction, Customer Loyalty, Marketplace, Bukalapak*

Abstract

The purpose of this research is to identify the influence of e-service quality on customer satisfaction and customer loyalty at bukalapak service, and to identify the influence of e-service quality on customer loyalty with customer satisfaction as mediation. The research type is quantitative. Research variables are: service quality, customer satisfaction, and customer loyalty. Data source from primary data. The number of samples are 100 samples. Data analysis technique using regression mediation. This result showing that e-service quality influence both on customer satisfaction and customer loyalty at bukalapak service. E-service quality influence on customer loyalty with customer satisfaction as mediation.

Keywords: *e-Service Quality, Customer Satisfaction, Customer Loyalty, Marketplace, Bukalapak*

1. Pendahuluan

Akses internet semakin meluas dari tahun ke tahun karena adanya pembangunan infrastruktur yang memungkinkan terjadinya perluasan jangkauan internet. Perkembangan area

yang bisa digunakan untuk mengakses internet semakin meluas. Jumlah pengguna internet terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Jumlah pengguna internet pada tahun 1998 hanya sebesar 500.000 pengguna, dan

^{*})Penulis Korespondensi

jumlah tersebut terus mengalami pertumbuhan untuk tahun-tahun berikutnya. Jumlah pengguna internet pada tahun 2000 mencapai 1,9 juta orang dan terus meningkat sampai tahun 2005. Pada tahun 2005 dan tahun 2006 mengalami stagnasi (tidak berubah) karena pada dua tahun tersebut jumlah pengguna internet masing-masing sebanyak 20 juta orang. Pertambahan pengguna internet mengalami peningkatan paling besar selama empat tahun terakhir yaitu mulai tahun 2015 – 2018.

Kebiasaan untuk menggunakan internet menyebabkan masyarakat semakin terbiasa memanfaatkan internet untuk berbelanja secara *online*. Pembelian secara *online* memiliki banyak keuntungan karena konsumen dengan mudah mendapatkan barang yang diinginkan hanya dengan melakukan browsing di internet. Keuntungan lainnya adalah penghematan waktu ketika melakukan pembelian secara *online*, dan konsumen bisa membandingkan harga maupun kualitas produk dari tiap penjual dengan mudah (Putri, 2018). Keuntungan-keuntungan dari pembelian secara *online* tersebut menyebabkan minat pembelian *online* semakin meningkat.

Nilai perdagangan *online* yang tinggi menyebabkan semakin banyak pelaku bisnis mengembangkan usahanya secara *online* atau *e-commerce*. Menurut Pradana (2015) bahwa model bisnis *e-commerce* diklasifikasikan menjadi enam yaitu: listing atau iklan baris (contohnya adalah OLX, *berniaga.com*), *online marketplace* (contohnya *tokopedia*,

bukalapak, *shoppee*), *shopping mall* (contohnya *blibli.com*, *zalora*), toko *online* (contohnya *lazada.co*, *industri*, *bhinneka.com*), toko *online* di media sosial (contohnya penjual-*penjual online*), dan jenis-jenis *website* (contohnya *kitabisa.com*, *wujudkan.com*).

Online marketplace merupakan salah satu model bisnis *e-commerce* yang menarik bagi konsumen karena *marketplace* memungkinkan konsumen mendapati lebih banyak penjual dengan beragam produk yang dijual. *Tokopedia*, *shoppee*, atau *bukalapak* berfungsi untuk mempertemukan penjual dan pembeli melalui *websitenya*. Konsumen bisa dengan mudah mencari produk atau mencari penjual dengan ragam barang yang dijualnya. Keragaman penjual dengan aneka produk yang dijual menyebabkan *online marketplace* banyak diminati oleh konsumen. Konsumen bisa melakukan komunikasi secara online dengan penjual di *marketplace* untuk menanyakan berbagai informasi mengenai produk yang dijualnya.

2. Metode Penelitian

Berdasarkan pada tujuan penelitian untuk menguji pengaruh, maka jenis penelitian ini termasuk kuantitatif dengan desain kausal. Penelitian ini menggunakan sumber data primer yaitu data yang dikumpulkan dari sumbernya secara langsung.

Sumber data penelitian ini berasal dari responden penelitian mengenai tanggapannya terhadap variabel penelitian sebagaimana yang ditanyakan dalam kuesioner. Populasi

penelitian adalah semua konsumen (masyarakat) di Surabaya yang telah melakukan pembelian barang secara online pada bukalapak. Jumlah populasi tidak diketahui secara pasti karena tidak diketahui jumlah masyarakat Surabaya yang melakukan pembelian di bukalapak.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dengan memilih responden yang memenuhi kualifikasi untuk ditetapkan sebagai sampel.

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu: kuesioner, observasi, wawancara, dan dokumentasi.

3. Hasil dan Pembahasan

Bukalapak relatif baru tetapi memiliki reputasi yang baik dalam hal customer service dan websitenya yang mudah untuk di akses. Bukalapak pun semakin berkembang dengan inovasi terbarunya untuk mempermudah para pengguna Bukalapak untuk transaksinya.

Visi Misi Bukalapak

Bukalapak memiliki slogan jual-beli *online* mudah dan terpercaya karena Bukalapak memberikan jaminan 100% uang kembali kepada pembeli jika barang tidak dikirimkan oleh pelapak.

1. Visi Bukalapak: Menjadi *online* marketplace nomor 1 di Indonesia.
2. Misi Bukalapak: Memberdayakan UKM yang ada di seluruh penjuru Indonesia.

Komitmen Layanan Bukalapak

Bukalapak memiliki sejumlah komitmen layanan yang dinyatakan dalam website perusahaan. Komitmen tersebut diarahkan untuk bisa menarik konsumen sehingga berbelanja di Bukalapak. Adapun komitmen-komitmen layanan tersebut adalah sebagai berikut (www.bukalapak.com).

1. Harga Murah

Bukalapak menyatakan diri sebagai situs belanja *online* terpercaya di Indonesia yang menjual beragam produk yang dibutuhkan seluruh masyarakat Indonesia. Bukalapak hadir sebagai toko *online* terpercaya dengan sistem konsumen ke konsumen sehingga memungkinkan setiap orang untuk menjual dan juga membeli produk dengan mudah secara *online*.

2. Kategori Produk Terlengkap

Bukalapak menyatakan diri sebagai marketplace dengan produk yang lengkap. Halaman situs Bukalapak memiliki tampilan navigasi kategori barang untuk memudahkan pembeli dalam memilih produk yang diinginkan. Kategori tersedia lengkap mulai dari kebutuhan rumah tangga, elektronik rumah tangga, furniture rumah tangga, hingga gadget dan smartphone. Bukalapak juga dikenal baik sebagai toko *online* murah untuk kategori sepeda beserta aksesorisnya lengkap. Tidak hanya itu, tersedia juga produk fashion anak, pria, dan wanita, serta produk otomotif yang kini juga sudah tersedia dalam fitur Buka Mobil.

3. Promo Meriah

Bukalapak juga menawarkan harga promo menarik setiap harinya yang bisa diakses pada halaman promo. Terdapat banyak pilihan promo dengan masa berlaku yang beragam untuk berbagai produk, di antaranya promo smartphone hingga promo tiket kereta murah. Caranya hanya perlu memasukkan kode voucher atau kode promo yang sedang berlaku untuk produk yang diinginkan

4. Virtual Product

Situs jual beli *online* Bukalapak juga menyediakan virtual product dalam bentuk e-voucher dan tiket, mulai dari tiket pesawat, tiket kereta, kuota internet, paket data, hingga voucher game. Harga yang ditawarkan juga lebih murah dibandingkan toko lainnya sehingga belanja lebih hemat. Tersedia juga fitur pembayaran zakat profesi yang bisa dibayarkan dengan sangat mudah dan praktis dengan bantuan kalkulator zakat untuk menghitung bayaran zakat yang sebaiknya dibayar.

5. Aman dan Terpercaya

Bukalapak memberikan jaminan bahwa pembeli diberikan jaminan 100% uang kembali jika produk yang sudah dibayar tidak sampai ke konsumen.

6. Sistem Pembayaran Mudah

Bukalapak menawarkan beragam sistem pembayaran untuk memudahkan jual beli *online*, di antaranya pembayaran yang praktis melalui BukaDompot, yakni dompet virtual yang bisa Pembayaran juga bisa dilakukan melalui bank transfer, instant payment melalui BCA

KlikPay, Mandiri E-Cash, dan CIMB Clicks, serta sistem cicilan yang bisa dilakukan dengan kartu kredit dan juga cicilan Kredivo.

7. Fitur Lengkap

Bukalapak menawarkan pengalaman jual beli *online* modern yang lebih baik dengan adanya fitur-fitur inovatif, di antaranya BukaReksa untuk investasi, BukaMobil yang menawarkan belanja *online* mobil yang aman dengan diskon besar dan pembayaran cicilan yang mudah, BukaIklan, BukaPengadaan, hingga BukaEmas.

Ragam Produk Yang Dijual Bukalapak

Ragam produk yang dijual oleh Bukalapak dikelompokkan menjadi beberapa kategori. Setidaknya terdapat enam kategori produk yang difasilitasi Bukalapak untuk dijual. Tiap kategori terdiri dari dari banyak sub kategori, dan setiap sub kategori juga terdiri dari banyak ragam dan jenis produk. Pengkategorian dari produk yang dijual dimaksudkan untuk mempermudah konsumen mendapatkan informasi mengenai produk maupun mendapatkan pelak yang menjual produk yang dibutuhkan oleh konsumen.

4. Kesimpulan

Berdasarkan pada temuan penelitian, diketahui bahwa e-service quality berpengaruh terhadap customer satisfaction maupun customer loyalty sehingga saran yang diajukan didasarkan pada peningkatan e-service quality.

*)Penulis Korespondensi

Daftar Pustaka

- Alhajja, A. S. A., Yusof, R. N. R., Hashim, H., & Jaharuddin, N. S. (2018). Determinants of customer loyalty: A review and future directions. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 12(7). 106-111.
- Annur, C. M. (2019, may 16). Survei APJII: Penetrasi pengguna internet di indonesia capai 64,8%. Katadata.Co.Id. Retrieved From <https://katadata.co.id/berita/2019/05/16/survei-apjii-penetrasi-pengguna-internet-di-indonesia-capai-648>
- Gozali, S. (2016, March 01). Sejarah bukalapak. *saddamgozali.wordpress.com*. Retrieved From <https://saddamgozali.wordpress.com/2016/03/01/sejarah-bukalapak/>
- Irwansyah, A. & Mappadeceng, R. (2018). Pengaruh e-service quality terhadap customer loyalty melalui customer satisfaction pada toko online bukalapak. *Jurnal Manajemen dan Sains* 3(2), 128 – 136.
- Martínez, P., & Bosque, I. R. (2013). Csr and customer loyalty: The roles of trust, customer identification with the company and satisfaction. *International Journal of Hospitality Management*, 35(1), 89–99.
- Riza, S., & Sutopo (2017). Analisis pengaruh e-service quality, kualitas informasi, dan persepsi kemudahan terhadap e-loyalty Dengan e-satisfaction sebagai

variabel intervening. *Diponegoro Journal of Management*, 6(4), 1 – 13.

STUDI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH TABUNGAN BERJANGKA PADA BANK PRIMA MASTER SURABAYA

Marchienli Dwi Triana Dewi Santoso^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Bank Prima Master Surabaya. Data dalam penelitian ini diperoleh dari 10 nasabah Bank Prima Master yang memiliki rekening tabungan berjangka dengan menggunakan metode purposive sampling. Teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam, serta observasi dan dokumentasi yang diolah menggunakan analisis kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel-variabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank Surabaya adalah kepuasan pelayanan, kepercayaan, suku bunga, hadiah dan cash-back, serta pembebasan biaya administrasi. Aspek-aspek tersebut diketahui dapat mempengaruhi bagaimana responden bertindak, berpikir, dan memutuskan bagaimana berperilaku dalam memilih tabungan berjangka pada Bank Prima Master Surabaya.

Kata Kunci: perilaku konsumen, tabungan berjangka

Abstract

The purpose of this study is to determine consumer behavior and the factors that influence consumer behavior in choosing term savings at Prima Master Bank Surabaya. The data in this study were obtained from 10 Prima Master Bank's consumers who have a term savings account that using the purposive sampling method. Data collection techniques in the form of in-depht interview, as well as obervation and documentation are processed using descriptive qualitative analysis. The result of this study showed that the variables that influence consumer behavior in choosing term savings at Prima Master Bank Surabaya are service satisfaction, trust, interest rates, gifts, sach-back, ang administrative fee waivers. These aspects are known to influence how respondents act, think, and decicde ho to behave in choosing term savings at Prima Master Bank Surabaya.

Keywords: consumer behaviour, term saving

1. Pendahuluan

Pada era globalisasi sekarang ini, persaingan usaha di Indonesia semakin ketat akibat keterbukaan pasar ditambah dengan adanya perdagangan bebas antar negara-negara Asean (MEA). Perbankan merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki persaingan sangat ketat. Bank merupakan salah satu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk

fasilitas pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan. Menghimpun dana merupakan pengumpulan dana dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan, dan deposito. Saat ini, sejumlah bank tengah berupaya untuk mendorong pertumbuhan asio dana murah atau *current account and saving account* (CASA). Langkah ini dilakukan agar biaya dana atau *cost of fund* (CoF) masing-masing bank dapat ditekan sehingga tingkat suku bunga kredit dapat dijaga stabil di tengah tren kenaikan suku bunga. Selain itu, perbankan juga bisa mendapatkan *margin*

^{*})Penulis Korespondensi

keuntungan yang lebih baik. Bank gencar menarik minat nasabah agar menabung karena bank memiliki tugas mengelola dana dari sebagian orang yang memiliki kelebihan uang.

Salah satu produk dana murah perbankan yaitu tabungan berjangka. Tabungan berjangka merupakan tabungan yang mewajibkan nasabah untuk menyimpan uang dengan nominal tertentu setiap bulannya selama jangka waktu tertentu. Berbagai bank menawarkan keunggulan produk tabungan berjangka. Mulai dari suku bunga tabungan yang tinggi, setoran bulanan yang cukup ringan, jangka waktu yang fleksibel, pembebasan biaya admin, pemberian hadiah langsung, sampai dengan mendapat asuransi jiwa untuk kenyamanan nasabah.

Produk terbaru yang diluncurkan PT. Prima Master Bank tahun 2018 kemarin adalah tabungan berjangka. Tabungan berjangka yang dikeluarkan oleh PT. Prima Master Bank adalah rekening tabungan yang mewajibkan nasabahnya untuk menyimpan uang atau menyetorkan uangnya ke rekening tabungan yang dimiliki sejumlah tertentu sesuai dengan tipe tabungan berjangka yang dipilih selama periode satu tahun. Rekening tersebut tidak dikenakan biaya administrasi dan biaya penutupan rekening saat rekening jatuh tempo selama satu tahun. Jangka waktu setoran bulanan adalah sampai dengan tanggal 10 setiap bulannya. Nasabah akan dikenakan *penalty* sebesar *cash back* yang diberikan apabila tidak menyetorkan selama jangka waktu yang telah disepakati dan Prima Master Bank dapat secara sepihak mengubah tabungan berjangka tersebut menjadi tabungan *Master Plus* dimana bulan selanjutnya nasabah akan dikenakan biaya administrasi dan penutupan rekening. Menanggapi hal tersebut, PT. Prima Master Bank perlu merumuskan strategi pemasaran yang terbaik bagi perusahaan dalam upaya terus meningkatkan ataupun mempertahankan pertumbuhan nasabahnya.

*)Penulis Korespondensi

Oleh karena itu, studi tentang perilaku konsumen akan menjadi dasar yang amat penting dalam manajemen pemasaran. Hasil dari kajiannya akan membantu para pemasar untuk merancang bauran pemasaran, menetapkan segmentasi, merumuskan *positioning* dan pembedaan produk, memformulasikan analisis lingkungan bisnisnya, serta mengembangkan riset pemasarannya.

Dengan mengetahui hubungan antara perilaku konsumen dan strategi pemasaran produk tabungan berjangka yang dapat mempengaruhi keputusan menabung nasabah, serta mengetahui pentingnya atribut mana yang diharapkan oleh nasabah dari suatu produk, maka produk yang diluncurkan tersebut dapat memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memilih bank mana yang akan digunakan untuk menyimpan uang dan investasi. Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Studi Perilaku Konsumen dalam Memilih Tabungan Berjangka pada Prima Master Bank Surabaya”.

2. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif karena penulis ingin mengetahui perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank Surabaya dan mencari faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank Surabaya guna menjawab masalah yang telah dirumuskan dengan kalimat pertanyaan.

Subjek penelitian adalah nasabah Bank Prima Master Surabaya. Objek dari penelitian ini adalah perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank Surabaya. Penelitian ini mengambil lokasi di Kota Surabaya karena Kota Surabaya merupakan kota besar dengan aktivitas masyarakat yang begitu

B-40-2

tinggi dan sudah maju. Dengan memilih Kota Surabaya sebagai lokasi penelitian diharapkan dapat mengetahui pengaruh tinggi rendahnya minat pembukaan rekening tabungan berjangka pada nasabah.

Sumber data penelitian didapat dari nasabah Bank Prima Master yang berada di Kota Surabaya yang merupakan sampel data. Sumber data yang mendukung seperti buku seputar teori manajemen, perbankan Indonesia atau jurnal juga digunakan dalam penelitian ini.

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh nasabah dari bank swasta nasional, Prima Master Bank di Kota Surabaya. Pemilihan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Sampel pada penelitian adalah nasabah Bank Prima Master yang datang di Kantor Capem

Surabaya Pasar Kembang, Jl. Pasar Kembang No.46 Ruko Grand Flower Blok A-1. Sampel yang diambil oleh peneliti memiliki ketentuan sebagai berikut: sampel yang diteliti diharuskan berada di Kota Surabaya, menjadi nasabah Bank Prima Master, dan harus memiliki rekening tabungan berjangka Bank Prima Master.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Setelah data terkumpul, dilakukan penggabungan data yang telah diproses, dipilah dan disederhanakan. Penyajian data disusun dengan mengkategorikan data sesuai dengan data yang sejenis agar mempermudah peneliti untuk mendapatkan gambaran yang jelas. Kemudian dilakukan penarikan kesimpulan.

3. Hasil dan Pembahasan

Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan, maka akan dijabarkan pembahasan mengenai variabel-variabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank

*)Penulis Korespondensi

Surabaya. Adapun variabel-variabel tersebut adalah: kepuasan pelayanan, kepercayaan, hadiah dan *cash-back*, suku bunga tabungan, serta pembebasan biaya administrasi. Variabel-variabel tersebut akan dibahas lebih terperinci sebagaimana berikut ini:

Kepuasan Pelayanan

PT. Prima Master Bank merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Perusahaan yang bergerak di bidang jasa tentunya mengutamakan kualitas pelayanan. Pelayanan yang baik akan berdampak pada kepuasan konsumen. Jika konsumen puas, maka akan tercipta loyalitas pelanggan. Faktor kepuasan pelayanan menjadi modal utama bank-bank dalam hal menarik hati konsumen untuk memakai produk/jasanya. Dalam hal ini, Prima Master Bank sudah memberikan pelayanan yang baik

Ketika nasabah sudah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, maka loyalitas akan tumbuh. Loyalitas nasabah akan memberikan pengaruh positif bagi Prima Master Bank karena dapat mengurangi pengaruh serangan para kompetitor. Tidak hanya kompetisi dalam hal produk, kompetisi dalam hal persepsi juga dapat berpengaruh karena nasabah yang loyal akan setia pada produk/jasa Prima Master Bank. Pada akhirnya, nasabah tidak akan begitu memperlakukan harga dan hal lain karena mereka percaya pada produk dan kualitas yang dimiliki perusahaan.

Disaat nasabah sudah loyal terhadap perusahaan, maka produk apapun yang ditawarkan oleh PT. Prima Master Bank melalui *customer service* akan bisa diterima oleh nasabah. Nasabah tidak akan berpikir panjang-lebar dan akan menerima tawaran yang diberikan sehingga nasabah mau membuka rekening tabungan berjangka Prima Master Bank.

Kepercayaan

Kepercayaan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen

B-40-3

dalam memilih tabungan berjangka Prima Master Bank. Kepercayaan adalah kemauan seseorang yang memiliki keyakinan untuk bertumpu pada orang lain. Kepercayaan merupakan kondisi mental yang didasarkan oleh situasi seseorang dan konteks sosialnya. Ketika seseorang mengambil suatu keputusan, maka ia akan lebih memilih keputusan berdasarkan pilihan dari orang-orang dapat lebih dipercaya daripada yang kurang dipercayai. Kepercayaan konsumen terhadap perusahaan, dalam hal ini nasabah dan PT. Prima Master Bank, akan berdampak pada perilaku dalam memilih bank ataupun produk perbankan yang akan dibeli ataupun sudah digunakan.

Prima Master Bank mengiklankan produk tabungan berjangkanya melalui brosur. Berdasarkan tampilan sebuah brosur produk tabungan berjangka Prima Master Bank, ternyata faktor yang menjadi daya tarik terbesar bagi narasumber adalah jika tabungan tersebut menawarkan manfaat yang diterima oleh. Narasumber merespons sebuah brosur tabungan berjangka dengan mencari informasi lebih lanjut kepada bank yang beriklan. Hal ini menunjukkan bahwa promosi sebuah produk tabungan melalui brosur/iklan akan menimbulkan efek stimulus bagi masyarakat untuk mencari informasi lebih lanjut kepada bank yang bersangkutan.

Kata-kata maupun gambar yang ditampilkan dalam brosur membuat orang membacanya menjadi tertarik dan penasaran akan produk yang dipromosikan tersebut. Hadiah dan *cash-back*, serta manfaat yang akan diperoleh jika membuka tabungan berjangka Prima Master Bank memancing konsumen untuk mengetahui informasi lebih lagi. Oleh karena itu, nasabah yang tertarik, datang mencari informasi lebih ke *customer service* Prima Master Bank. Setelah mendapat informasi yang cukup jelas, konsumen akan menimbang keputusan yang akan dibuat. Sehingga pada akhirnya, ketika konsumen merasa tabungan berjangka Prima Master

Bank cocok dengan apa yang dibutuhkannya, maka konsumen akan memutuskan untuk memilih dan membuka tabungan berjangka Prima Master Bank.

Suku Bunga

Hal lain yang menarik minat konsumen dalam memilih produk tabungan adalah suku bunga yang diberikan oleh suatu bank. Begitu pula dengan produk tabungan berjangka Prima Master Bank. Berdasarkan hasil wawancara kepada narasumber terkait alasan konsumen memilih tabungan berjangka Prima Master Bank, sebagian besar narasumber menyatakan membuka rekening tabungan berjangka karena suku bunga yang tinggi dan hampir setara dengan deposito,

Dengan penawaran suku bunga yang diberikan Prima Master Bank, maka konsumen akan mencari informasi lebih untuk pilihan alternatif lain. Sebagian besar bank pesaing meluncurkan produk tabungan berjangka dengan memberi fasilitas asuransi jiwa. Adanya asuransi jiwa yang diberikan BTN dan BCA juga mendorong nasabah dalam memilih produk tabungan berjangka. Namun, konsumen cenderung akan memilih produk tabungan berjangka dengan suku bunga yang lebih tinggi. Oleh karena itu, suku bunga tabungan dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank Surabaya.

Hadiah dan *Cash-back*

Selain suku bunga, hadiah tentunya merupakan umpan yang sangat manjur karena dapat menarik minat konsumen dalam memilih suatu produk. Bank-bank lain bersaing menarik minat konsumen untuk menabung dengan cara memberikan hadiah sebagai imbalan ketika membuka rekening tabungan. Hadiah tersebut tidak hanya semata-mata diberikan dengan percuma. Setiap bank pasti memberi promo dengan syarat dan ketentuan yang dibuat oleh masing-masing bank. Prima Master

Bank pun juga menyusun strategi demikian untuk menarik minat konsumen.

Prima Master Bank menawarkan pemberian hadiah berupa *tumbler* dan *cash-back* jika konsumen membuka rekening tabungan berjangka dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Strategi tersebut sukses karena berdasarkan hasil wawancara terhadap narasumber dalam memilih tabungan berjangka Prima Master Bank, sebagian besar narasumber memilih program hadiah dan *cash-back* sebagai daya tarik bagi nasabah untuk mengambil keputusan memilih tabungan berjangka. Strategi pemberian hadiah langsung tidak hanya dipakai oleh Prima Master Bank. Bank Danamon dan BTN juga melakukan hal serupa dengan menawarkan hadiah berupa kotak makan *Lock n Lock*, parfum, dan *tupperware*. Oleh karena itu, pemberian hadiah diketahui dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka.

Dari pemberian hadiah dan *cash-back*, konsumen berharap lebih agar lebih banyak orang memilih dan membuka tabungan berjangka Prima Master Bank. Hal ini tentunya bisa menjadi saran dan masukan bagi PT. Prima Master Bank supaya di kemudian hari bisa meluncurkan produk tabungan berjangka yang diminati banyak orang. Konsumen berpikir dengan adanya *cashback* menabung bisa menjadi lebih menguntungkan. Oleh karena itu, pemberian *cash-back* dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka Prima Master Bank.

Pembebasan Biaya Administrasi

Sebagian besar produk tabungan perbankan dikenakan biaya administrasi sebagai upah jasa bank dalam mengelola keuangan nasabah. Namun, khusus untuk program tabungan berjangka Prima Master Bank, nasabah dibebaskan biaya administrasi, baik biaya admin per bulan maupun biaya penutupan rekening saat tabungan berjangka jatuh tempo. Biaya

administrasi akan menjadi pertimbangan konsumen ketika hendak memilih produk tabungan suatu bank. Bila bank membebaskan biaya administrasi, maka pertimbangan yang menghambat konsumen dalam memilih produk tabungan berjangka Prima Master Bank akan berkurang sehingga minat konsumen untuk memilih tabungan berjangka Prima Master Bank akan meningkat.

Dengan ketentuan pemblokiran saldo tabungan berjangka selama satu tahun, nasabah tidak merasa dirugikan, tapi sebaliknya. Nasabah justru merasa bahwa tabungan berjangka ini memiliki manfaat karena dengan pemblokiran saldo, nasabah bisa benar-benar menabung secara rutin dan berkala.

4. Kesimpulan

Kesimpulan: Berdasarkan pemaparan pada bagian hasil penelitian, terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan dalam penelitian ini. Variabelvariabel yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen dalam memilih tabungan berjangka pada Prima Master Bank antara lain kepuasan pelayanan, kepercayaan, suku bunga, hadiah dan *cash-back*, serta pembebasan biaya administrasi. Aspek-aspek tersebut diketahui dapat mempengaruhi bagaimana responden bertindak, berpikir, dan memutuskan bagaimana berperilaku dalam memilih tabungan berjangka pada Bank Prima Master Surabaya.

Daftar Pustaka

- Adnan, A. (2019). Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Susu Morinaga di Kota Lhokseumawe. *Jurnal Visioner & Strategis*, 7(2).
- Alanshari, F., & Marlius, D. (2018). *Prosedur Pemberian Kredit KPR pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) TBK Cabang Pembantu Bukit Tinggi*.

- Anggriawan, H. (2013). *Pengaruh Atribut Produk Tabungan Berjangka terhadap Keputusan Nasabah PT. Himpunan Saudara 1906 Tbk KC Wastukencana Bandung*.
- Handayani, D. L. (2015). *Analisis Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Arisan Sepeda Motor (Studi Kasus pada BMT Amal Mulia)* (Doctoral dissertation, IAIN Salatiga).
- Maharani, S., & Masruroh, D. L. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Mengambil Simpanan Wadi'ah (Studi Pada BMT Hasanah Jabung Ponorogo). *El-Barka: Journal of Islamic Economics and Business*, 1(2).
- Marpaung, M. K. S. (2018). *Analisis Perilaku Konsumen dan Pengaruh Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Sambal Olahan Merek Emak Ti dan Dede Satoe di Surabaya* (Doctoral dissertation, University of Muhammadiyah Malang).
- Purba, I., & Lubis, I. (2013). Analisis Perilaku Konsumen dalam Memilih Produk Tabungan Perbankan di Kota Pematang Siantar. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 2(8).
- Setiani, I., Helmi, H., & SHI, M. (2019). *Analisis Faktor-Faktor Keputusan Nasabah Melakukan Take Over Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari Gunungkidul* (Doctoral dissertation, IAIN Surakarta).

DETERMINAN DALAM AUDIT REPORT LAG

Christian Aristo Candra^{1*}, Adriana Marini Purwanto², Lindrawati³

^{1,2,3}Universitas Katolik Widya Mandala

Abstrak

Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia harus wajib menerbitkan laporan keuangan pada setiap akhir periode akuntansi sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada pihak pemangku kepentingan. Informasi yang disajikan tentunya harus relevan dan tepat waktu. Ketepatan waktu dipengaruhi oleh waktu penyelesaian audit laporan keuangan. Determinan yang dapat mempengaruhi ketepatan waktu sehingga dapat mengurangi tingkat relevansi mengenai informasi yang disajikan dalam laporan keuangan adalah *audit report lag*. *Audit report lag* menandakan lamanya waktu yang diperlukan oleh auditor untuk menyelesaikan pekerjaan auditnya. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh ukuran perusahaan, ukuran komite audit, dan *audit tenure* terhadap *audit report lag*. Objek penelitian adalah perusahaan manufaktur pada sektor industri dasar dan kimia sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2016-2018 sebanyak 49 perusahaan yang dipilih dengan teknik *purposive sampling*. Desain penelitian yang dipakai yaitu penelitian kuantitatif. Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah dokumentasi yang dilakukan dengan mengumpulkan data laporan keuangan perusahaan melalui *website* resmi Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *audit report lag*. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin besar nilai aset yang dimiliki suatu perusahaan, maka semakin cepat perusahaan tersebut dalam menyelesaikan proses auditnya, sedangkan ukuran komite dan *audit tenure* tidak berpengaruh terhadap *audit report lag*.

Kata kunci: *audit report lag*, ukuran perusahaan, ukuran komite audit, *audit tenure*

Abstract

Companies listed on the Indonesia Stock Exchange must be obliged to issue financial reports at the end of each accounting period as a form of accountability to stakeholders. The information presented must be relevant and timely. Timeliness is influenced by the time of financial statement audit completion. Factors that can affect the timeliness so as to reduce the level of relevance of the information presented in the financial statements is the audit report lag. Audit report lag indicates the length of time required by the auditor to complete the audit work. This study aims to examine the effect of company size, audit committee size, and audit tenure on audit report lag. The object of research is manufacturing companies in the basic industrial and chemical sectors like those listed on the Indonesia Stock Exchange in the period of 2016-2018. The sample used in the study of 49 companies selected by purposive sampling. The research design used is quantitative research. The data collection method in this study is documentation carried out by collecting data on the company's financial statements through the official website of the Indonesia Stock Exchange. Data analysis techniques used multiple linear regression. The results showed that company size had a negative effect on audit report lag. These results indicate that the greater the value of assets owned by a company, the faster the company in completing the audit process. Whereas committee size and audit tenure have no effect on audit report lag.

Keywords: *audit report lag*, company size, the size of the audit committee, and audit tenure

1. Pendahuluan

Setiap perusahaan membuat laporan keuangan bagi pihak yang berkepentingan dengan perusahaan baik pihak internal maupun eksternal perusahaan yang bertujuan untuk pengambilan keputusan yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan (Riswan dan Kusuma, 2014). Apabila laporan keuangan menunjukkan nilai positif, maka hal itu dapat menarik para investor untuk menanamkan modal pada perusahaan tersebut. Setiap perusahaan publik wajib menyampaikan laporan keuangannya secara berkala kepada bapepam selambat-lambatnya 90 hari setelah tanggal laporan keuangan tahunan, hal ini berdasarkan peraturan Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) No.X.K.2, KEP-36/PMK/2003, sebelum diserahkan ke Bapepam, setiap laporan keuangan terlebih dahulu di audit oleh akuntan publik atau auditor. Proses auditing yang dilakukan oleh auditor dapat berjalan cepat maupun lama tergantung dengan laporan keuangan yang dikerjakannya. Namun proses auditing yang lama dapat menyebabkan keterlambatan penyerahan laporan keuangan kepada Bapepam. Keterlambatan dalam waktu lebih dari empat bulan selain merugikan investor juga akan merugikan perusahaan yang bersangkutan. Perusahaan yang terlambat menyampaikan laporan keuangan keuangan akan dikenakan denda dan sanksi administrasi. Keterlambatan ini disebut *Audit Report Lag* (ARL). *Audit Report Lag* (ARL) merupakan jarak waktu antara tanggal tutup buku sampai tanggal dikeluarkannya opini audit sehingga mampu mengetahui waktu diselesaikannya proses audit (Aristika, Trisnawati dan Handayani, 2016). *Audit Report Lag* adalah jarak atau rentang waktu antara tanggal tutup buku yakni 31 Desember sampai tanggal dikeluarkan sebuah opini audit, sehingga mampu menghitung berapa lama seorang auditor dalam menyelesaikan audit (Amariyah,

Masyhad, Qomari, 2016). *Audit Report Lag* juga menjadi faktor penting karena memengaruhi ketepatan waktu. Peraturan yang mengatur mengenai kepatuhan terhadap ketepatan ketepatan waktu dalam menyajikan laporan keuangan di Indonesia, yakni pada publik diatur dalam Peraturan Otorisasi Jasa Keuangan Nomor 29/ POJK.04/2016 dalam pasal 7 dimana perusahaan public atau emitmen wajib untuk menyampaikan *annual report* pada Otorisasi Jasa Keuangan jika pernyataan pendaftarannya dinyatakan efektif, maksimal empat bulan sesudah berakhirnya tahun buku. Penelitian ini menggunakan tiga variabel independen untuk mengukur pengaruhnya terhadap *audit report lag*. Ukuran perusahaan merupakan suatu skala yang dipergunakan untuk mendeskripsikan perusahaan tersebut besar atau kecil Semakin banyak nilai aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan, maka akan semakin pendek *audit report lag* dan sebaliknya, perusahaan besar cenderung lebih cepat menyelesaikan proses auditnya, karena beberapa faktor yaitu manajemen perusahaan besar biasanya akan diberikan insentif untuk mengurangi audit report lag dikarenakan perusahaan besar dimonitori secara teratur oleh para investor, pengawas permodalan dan pemerintah. Ukuran perusahaan yang besar memiliki kontrol internal yang lebih baik dibandingkan dengan ukuran perusahaan kecil karena semakin baik kontrol internal yang dimiliki sebuah perusahaan maka semakin baik pula sistem operasional perusahaan tersebut. Perusahaan yang besar akan cenderung lebih cepat dalam proses penyelesaian audit karena pengawasan pada perusahaan. Pengawasan yang dilakukan oleh investor, regulator, dan pemerintah pada perusahaan besar biasanya meminimalkan *audit report lag* (Rahayu, 2017). Ukuran komite audit merupakan suatu komite dimana Dewan Komisaris membentuknya dan menerima pertanggungjawaban dalam rangka

*)Penulis Korespondensi

melakukan fungsi serta tugas dari Dewan Komisaris itu sendiri (Otorisasi Jasa Keuangan, 2017). Menurut Pramaharjan dan Cahyonowati (2015), mengemukakan bahwa ukuran komite audit dimana berpengaruh positif karena banyak atau sedikitnya total personel komite audit dalam perusahaan tidak mempengaruhi *audit report lag* sebab keputusan yang dihasilkan ialah suatu keputusan kolektif atau bersama dari keputusan anggota komite audit, yang menyebabkan total anggota komite audit tidak berpengaruh atas keputusan/kebijakan dimana telah ditetapkan komite audit. Sedangkan menurut Rahayu (2017), mengemukakan bahwa komite audit berpengaruh negatif karena komite audit dapat mengawasi kegiatan yang dilakukan perusahaan apakah sudah sesuai dengan peraturan yang berlaku atau belum, dapat memungkinkan auditor eksternal untuk meminimalisir *audit report lag* suatu perusahaan. Ukuran komite audit diharapkan dapat meningkatkan pengawasan perusahaan dalam melaporkan laporan keuangannya secara tepat waktu. (Rahayu, 2017). Semakin lama *audit tenure* akan meningkatkan pengetahuan auditor tentang operasi, risiko, dan sistem akuntansi perusahaan sehingga mengarah pada audit yang lebih efisien dan berakibat pada pendeknya *audit report lag*. Menurut penelitian Wiguna (2012), juga memberikan hasil adanya pengaruh positif yang signifikan antara *audit tenure* dengan *audit report lag*. Sedangkan, menurut Yulia (2016), mengemukakan bahwa tidak adanya hubungan yang signifikan terhadap *audit report lag*.

Penelitian ini mengembangkan dan melakukan pengujian determinan yang berdampak pada *Audit Report Lag* dengan membuktikan kebenaran penelitian dari tiap peneliti yang sudah ada. Oleh karena itu, determinan yang digunakan yaitu ukuran perusahaan, ukuran komite audit, dan *audit tenure* untuk diuji apakah

berpengaruh atau tidak terhadap *Audit Report Lag*.

Penelitian ini menggunakan objek penelitian pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Pemilihan perusahaan manufaktur sebagai objek penelitian karena perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang berskala besar jika dibandingkan dengan perusahaan lain sehingga dapat melakukan perbandingan antara perusahaan satu dengan perusahaan lainnya. Penelitian ini hanya berfokus pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2016-2018. Pemilihan objek penelitian yang dalam kurun waktu 3 tahun ini untuk mempermudah penelitian yang akan dilakukan, karena periode waktu yang tersebut tidak jauh dari penelitian yang dilakukan saat ini dan untuk menghindari adanya *industrial effect* yaitu resiko bercampurnya industri yang berbeda antara suatu sektor industri yang satu dengan yang lain, sehingga hasil penelitian terlalu luas dan tidak dapat menggambarkan objek secara jelas dan akurat. Berdasarkan berbagai penjelasan mengenai faktor-faktor determinasi yang mempengaruhi *audit report lag* maka peneliti mencaoba mengkaji pengaruh ukuran perusahaan, komite audit, *audit tenure* terhadap *audit report lag*. Penelitian ini akan mampu memberikan kontribusi secara akademis terhadap penelitian audit, mampu memberikan referensi maupun menjadi acuan bagi yang melakukan penelitian selanjutnya dan untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan, ukuran komite audit, dan *audit tenure* terhadap *audit report lag*. Penelitian ini diharapkan mampu secara praktis memberikan informasi dan ilmu yang lebih bagi para investor sebagai dasar untuk pengambilan keputusan dalam melakukan investasi di suatu perusahaan dengan melihat pengaruh ukuran perusahaan, ukuran komite audit, dan *audit tenure* terhadap *audit report lag* dalam

*)Penulis Korespondensi

menyajikan laporan keuangan perusahaan kepada publik.

Audit Report Lag juga berhubungan dengan teori keagenan, dimana memiliki hubungan dengan ketepatan waktu dalam publikasi laporan keuangan, menjadikan laporan keuangan tidak relevan sebab penyampaiannya tidak tepat pada waktunya, dimana akan menyebabkan terjadinya *asymmetric information* (Jensen and Meckling, 1976). *Asymmetric information* merupakan ketidaksesuaian atau kesenjangan informasi antara pihak *principal* dan *agent* (Jensen dan Meckling, 1976). Pihak independen adalah Kantor Akuntan Publik atau auditor independen. Proses pengauditan diharapkan dapat mengurangi ketidaksesuaian informasi yang terjadi antara manajemen dan pemegang saham dengan menggunakan pihak lain yaitu auditor untuk mengesahkan laporan keuangan. Sehingga teori keagenan digunakan untuk membantu auditor sebagai pihak ketiga untuk memahami konflik kepentingan yang dapat muncul antara *principal* dan *agent* sehingga diharapkan tidak terjadi kecurangan dalam penyusunan laporan keuangan yang dapat menimbulkan tenggang waktu *audit report lag* yang berkepanjangan.

Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori sinyal bermanfaat sebagai dasar dalam menjelaskan akurasi dan ketepatan waktu penyajian laporan keuangan tahunan yang sudah diaudit kepada pihak publik, sehingga memberikan sinyal bahwa perusahaan mempunyai informasi yang baik (Ayushabrina, 2014). Semakin lama masa *audit report lag*, maka akan menyebabkan penurunan tingkat relevansi pada laporan keuangan dan memberikan sinyal bahwa perusahaan mempunyai *bad news*, sehingga tidak dapat mempublikasikan laporan keuangannya secara tepat waktu.

Audit Report Lag

Audit Report Lag adalah batas jarak waktu antara tanggal tutup buku sampai tanggal dikeluarkannya opini audit sehingga mampu mengetahui waktu diselesaikannya proses audit (Aristika, dkk., 2016). Menurut Amariyah dkk. (2016) menyatakan bahwa *Audit Report Lag* adalah jarak atau rentang waktu antara tanggal tutup buku yakni 31 Desember sampai tanggal dikeluarkan sebuah opini audit, sehingga mampu menghitung berapa lama seorang auditor dalam menyelesaikan audit (Juanita dan Satwiko, 2012). *Audit Report Lag* memengaruhi ketepatan waktu dalam pelaporan keuangan dimana berdampak pada ketidakpastian akan pasar reaksi serta informasi akuntansi terhadap rilis informasi akuntansi.

Menurut Petronila (2007), pemeriksaan laporan keuangan oleh auditor independen yang bertujuan untuk menilai kewajaran penyajian laporan keuangan memerlukan waktu yang cukup panjang. Hal ini disebabkan karena terbatasnya jumlah karyawan yang akan melakukan audit, banyaknya transaksi yang harus diaudit, kerumitan dari transaksi, dan pengendalian internal yang kurang baik. Tertundanya penyampaian atau publikasi laporan keuangan dapat dipengaruhi oleh jangka waktu pelaporan audit (*audit report lag*).

Banyaknya prosedur audit yang harus dilakukan seorang auditor dalam mengaudit kliennya membutuhkan waktu yang lama dalam pengerjaannya sehingga hal ini berpengaruh pada lamanya *audit report lag*. Menurut Knechel dan Payne (2001) membagi tiga komponen *audit report lag* di antaranya adalah *scheduling lag*, *fieldwork lag*, dan *reporting lag*.

1. *Scheduling lag*, yaitu selisih waktu antara tahun penutupan buku perusahaan dengan dimulainya pekerjaan lapangan auditor.

2. *Fieldwork lag*, yaitu selisih waktu antara dimulainya pekerjaan lapangan dan saat penyelesaiannya
3. *Reporting lag*, yaitu selisih waktu antara saat penyelesaian pekerjaan lapangan dengan tanggal laporan auditor. Lamanya *scheduling lag* dapat menunjukkan bahwa manajemen perusahaan turut andil dalam mempengaruhi jangka waktu audit report lag. *Fieldwork lag* dan *reporting lag* menunjukkan bahwa penyebab *audit report lag* lainnya merupakan tanggung jawab auditor sebagai pihak yang melakukan proses pekerjaan lapangan sampai dengan pembuatan laporan auditor.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti menggunakan tanggal tutup buku hingga tanggal dikeluarkannya opini auditor sebagai proksi dari *audit report lag*, karena menunjukkan seberapa lamanya seorang auditor dalam menyelesaikan audit.

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan gambaran besar kecilnya perusahaan yang ditentukan berdasarkan sebuah ukuran yang dapat dinilai. Besar kecilnya ukuran perusahaan dapat dilihat dari total aktiva, total penjualan dan juga dipengaruhi oleh operasional dan intensitas perusahaan. Semakin besar nilai aset perusahaan, maka akan semakin cepat penyampaian laporan keuangan auditan dan sebaliknya (Tiono dan Jogi, 2013).

Ukuran perusahaan merupakan suatu skala dimana besar kecil perusahaan dapat diklasifikasikan dengan berbagai cara diantaranya dinyatakan dalam total aset, nilai pasar saham, total penjualan perusahaan dan lain-lain (Pramaharjan dan Cahyonowati, 2015). Ukuran perusahaan yang besar memiliki kontrol internal yang lebih baik dibandingkan dengan ukuran perusahaan kecil. Semakin baik kontrol internal sebuah perusahaan maka akan semakin baik pula sistem operasional

perusahaan. Perusahaan yang besar akan cenderung lebih cepat dalam proses penyelesaian audit karena pengawasan pada perusahaan. Pengawasan yang dilakukan oleh investor, regulator, dan pemerintah pada perusahaan besar cenderung mengurangi *Audit Report Lag* (Rahayu, 2017).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan ukuran perusahaan yang berdasarkan pada total aset perusahaan karena besaran total aset relatif lebih stabil dibandingkan dengan nilai perusahaan ataupun kapitalisasi pasar dan akan mempermudah dalam mencari serta mengelola data. Penelitian ini menggunakan Ln Total Aset sebagai proksi dari ukuran perusahaan. Ln total aset digunakan untuk menyederhanakan nilai yang mencapai miliar bahkan triliun dengan tidak mengubah nilai dari total aset yang sesungguhnya.

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln Total}$$

Ukuran Komite Audit

Ukuran komite audit merupakan suatu komite dimana Dewan Komisaris membentuknya dan menerima pertanggungjawaban dalam rangka melakukan fungsi serta tugas dari Dewan Komisaris itu sendiri. Dalam peraturan Otorisasi Jasa Keuangan no.13/POJK.03/2017 mengenai pedoman pelaksanaan dan pembentukan Komite Audit, menyatakan tanggung jawab serta tugas dari sebuah Komite Audit adalah untuk melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan berupa tindakan lanjut yang dilakukan dewan direksi perusahaan serta melakukan penelusuran atau penelaahan terhadap hasil pemeriksaan yang dilakukan oleh satuan audit internal, menjalankan penelaahan atau penelusuran pada informasi mengenai keuangan dimana diterbitkan perusahaan pada pihak yang berotoritas atau publik terkait dengan laporan keuangan atau laporan lain dimana berhubungan terhadap emiten,

*)Penulis Korespondensi

mengajukan rekomendasi terhadap dewan komisaris sehubungan penunjukkan akuntan yakni yang dipertimbangkan berdasarkan imbalan jasa yang diberikan dan ruang lingkup penugasan juga sikap independensi, serta menjalankan penelaahan atau penelusuran terhadap ketaatan dari kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan terhadap perundang-undangan di Indonesia. Peraturan Otorisasi Jasa Keuangan no. 13 / POJK.03 / 2017, mensyaratkan Komite Audit mempunyai anggota paling kurang dari 3 (tiga) orang dimana berasal pihak eksternal perusahaan serta Komisaris Independen. Anggota Komite Audit diwajibkan minimal mempunyai latar belakang pendidikan Akuntansi dan Keuangan serta mempunyai pengalaman dalam bekerja. Sehingga dari adanya kontribusi komite audit terhadap kualitas dalam pelaporan keuangan dapat meningkatkan integritas Laporan Keuangan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti menggunakan jumlah anggota komite audit pada suatu perusahaan sebagai proksi dari ukuran komite audit, karena menunjukkan apakah pada suatu perusahaan telah memenuhi syarat dari Otoritas Jasa Keuangan mengenai jumlah anggota komite audit.

Audit Tenure

Audit Tenure merupakan jumlah tahun atau periode perikatan antara Kantor Akuntan Publik (KAP) dengan klien yang sama. Menurut Standar Audit 210 tentang persetujuan atas ketentuan perikatan audit, auditor mempunyai tujuan untuk menerima suatu perikatan dengan klien atau melanjutkan perikatan yang telah dijalin pada periode sebelumnya, jika telah kesepakatan penetapan dan penegasan mengenai pemahaman yang sama tentang ketentuan perikatan. Jika pada saat perikatan tersebut klien melakukan pembatasan terhadap ruang lingkup pekerjaan auditor sehingga auditor mengalami kesulitan dalam penyusunan

opini yang andal, auditor tidak diizinkan untuk menerima perikatan tersebut kecuali diharuskan oleh peraturan lain yang berlaku di Indonesia.

Menurut Latrini dan Anggreni, (2016) menyatakan bahwa *audit tenure* sebagai suatu hubungan kerja antara auditor dengan klien didalam pemeriksaan laporan keuangan. Definisi lain *audit tenure* menurut Geiger dan Rughunandan (2002), lamanya hubungan auditor dan klien yang diukur dengan jumlah tahun. Seorang auditor yang memiliki penugasan cukup lama dengan perusahaan klien akan mendorong terciptanya pengetahuan bisnis sehingga memungkinkan auditor untuk merancang program audit yang efektif dan laporan keuangan audit yang berkualitas tinggi. Dalam penelitian Lee *et al* (2009), dalam penelitian tersebut menemukan bahwa *audit tenure* yang panjang terkait dengan efisiensi audit yang lebih tinggi, menghasilkan *audit report lag* yang lebih pendek.

Regulasi yang mengatur *audit tenure* berdasarkan pada Peraturan Menteri Keuangan Nomor 17/PMK.01/2008 yakni mengenai pembatasan masa pemberian jasa oleh Akuntan Publik dan KAP. Hal ini sesuai dengan yang tertera pada pasal 3 ayat 1 yang menyatakan bahwa pemberian jasa audit umum atas laporan keuangan suatu entitas oleh KAP tertentu adalah selama 6 (enam) tahun buku berturut-turut, serta 3 (tiga) tahun berturut turut oleh seorang Akuntan Publik.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti menggunakan jumlah tahun perikatan dimana auditor melakukan perikatan terhadap audit perusahaan sebagai proksi dari *audit tenure*, karena menunjukkan suatu hubungan kerja antara auditor dengan klien didalam pemeriksaan laporan keuangan.

^{*}Penulis Korespondensi

Hubungan antara ukuran perusahaan terhadap *Audit Report Lag*

Ukuran perusahaan dianggap berpengaruh terhadap *Audit Report Lag* dikarenakan perusahaan besar dianggap bisa cepat dan tepat waktu dalam menyampaikan laporan keuangan karena memiliki pemahaman, keahlian serta pengalaman yang matang. Sehingga membuat perusahaan dengan ukuran besar memiliki kinerja yang baik, kinerja yang baik akan ditunjukkan dengan hasil yang dilaporkan melalui laporan keuangan perusahaan, dan tentu akan membuat perusahaan tersebut melaporkan keuangan tepat waktu (Rahayu, 2017). Oleh karena itu hipotesis yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

H₁: Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *Audit Report Lag* Hubungan antara Komite Audit Terhadap *Audit Report Lag*

Pengaruh ukuran komite audit terhadap *Audit Report Lag* jika dihubungkan dengan teori keagenan yaitu sebuah konflik dan asimetri informasi terjadi di antara hubungan antara prinsipal dan agen, mendorong agen untuk memberikan informasi yang salah atau tidak seperti fakta yang terjadi kepada prinsipal. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Rahayu (2017) menunjukkan komite audit berpengaruh negatif karena komite audit dapat mengawasi kegiatan yang dilakukan perusahaan apakah sudah sesuai dengan peraturan yang berlaku atau belum, dapat memungkinkan auditor eksternal untuk meminimalisir *Audit Report Lag* suatu perusahaan. Ukuran komite audit diharapkan dapat meningkatkan pengawasan perusahaan dalam melaporkan laporan keuangannya secara tepat waktu. (Rahayu, 2017). Berdasarkan teori dan penjelasan diatas, maka hipotesis yang sebagai berikut:

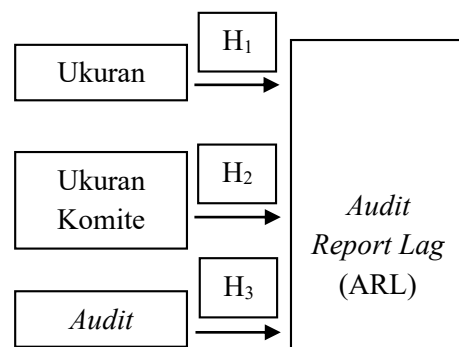
H₂: Ukuran komite audit berpengaruh negatif terhadap *Audit Report Lag* Hubungan antara *Audit Tenure* terhadap *Audit Report Lag*

Audit Tenure merupakan jangka waktu perikatan Kantor Akuntan Publik dengan perusahaan

klien, ketika jangka waktu perikatan semakin panjang maka proses audit dapat berlangsung lebih cepat dikarenakan auditor telah memahami sistem pengendalian klien dan sudah mempunyai data-data terkait perusahaan pada tahun audit sebelumnya (Nufita, 2017). Berdasarkan teori dan penjelasan diatas, maka hipotesis yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

H₃: *Audit Tenure* berpengaruh negatif terhadap *Audit Report Lag* Model Penelitian

Model Penelitian mencakup ketiga hipotesis dalam penelitian ini dirangkum dalam gambar 1 berikut:



Gambar 1 Model Penelitian

4. Metode Penelitian

Desain penelitian yang dipakai yaitu penelitian kuantitatif yang menggunakan pengujian hipotesis. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Ukuran Perusahaan, Ukuran Komite Audit, dan *Audit Tenure*. Sedangkan variabel dependennya adalah *Audit Report Lag (ARL)*. Penelitian ini memilih objek penelitian yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2016-2018.

^{*}Penulis Korespondensi

Objek penelitian ini dipilih karena jumlah perusahaan manufaktur di Indonesia sangat banyak, sehingga dapat mewakili kondisi perusahaan publik di Indonesia yang terdaftar di BEI.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dipakai adalah penelitian kuantitatif. Penelitian ini mengambil seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam BEI pada tahun 2016-2018. Penelitian ini menggunakan teknik penyampelan yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* memiliki arti sebagai suatu cara dalam melakukan pemilihan secara tidak acak dan juga terdapat beberapa kriteria. Berikut kriteria yang dipakai pada penelitian ini :

1. Perusahaan manufaktur yang menyampaikan laporan keuangan secara berturut-turut di BEI pada tahun 2016-2018
2. Perusahaan manufaktur yang mempublikasikan data lengkap secara konsisten pada tahun 2016-2018 (tanggal publikasi laporan keuangan dan adanya laporan audit independensi)
3. Perusahaan manufaktur yang menyajikan laporan keuangan dengan mata uang rupiah.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

Objek penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah perusahaan manufaktur pada sektor industri dasar dan kimia sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018. Sampel dipilih berdasarkan kriteria *purposive sampling*. Sesuai dengan kriteria tersebut, maka didapatkan sampel sebesar 49 perusahaan, sehingga total sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 149 sampel. Berdasarkan hasil pengolahan data

melalui SPSS maka ditunjukkan nilai signifikansi pada tabel 4 sebagai berikut:

Tabel 4
Hasil Uji F

Model	F	Sig	Keterangan
1	3,091	0,029	Layak atau fit

Sumber : Data diolah tahun 2020

Berdasarkan tabel 4 menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 3,091 dengan nilai signifikansi sebesar 0,029. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 ($<0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa model regresi ini layak atau fit untuk digunakan dalam penelitian ini.

3. Uji Hipotesis

Berikut tabel 5 yang menunjukkan hasil uji hipotesis sebagai berikut:

Tabel 5
Hasil Uji Hipotesis

Variabel	Koefisien Regresi	Sig.	Kesimpulan
Constant	109,931	0,000	
LN_UP	-2,603	0,003	H ₁ diterima
UKA	0,401	0,902	H ₂ ditolak
AT	1,281	0,472	H ₃ ditolak

Sumber : Data diolah tahun 2020

Pada tabel 5 nilai koefisien regresi dari variabel Ukuran Perusahaan (UP) sebesar -2,603 dengan nilai signifikansi sebesar 0,003 yang berarti lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis ukuran perusahaan diterima. Hasil diatas juga menunjukkan terjadi pengaruh negatif antara ukuran perusahaan

*)Penulis Korespondensi

dengan *audit report lag*. Nilai koefisien regresi dari variabel ukuran komite audit (UKA) sebesar 0,401 dengan nilai signifikansi sebesar 0,902 yang berarti lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis ukuran komite audit ditolak. Hasil diatas juga menunjukkan terjadi pengaruh positif antara ukuran komite audit dengan *audit report lag*, koefisien regresi dari variabel *audit tenure* (AT) sebesar 1,281 dengan nilai signifikansi sebesar 0,472 yang berarti lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis *audit tenure* ditolak. Hasil diatas juga menunjukkan terjadi pengaruh positif antara *audit tenure* dengan *audit report lag*.

Pengujian Hipotesis 1

Pengaruh Ukuran Perusahaan (UK) terhadap *Audit Report lag* (ARL). Hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini yaitu ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *audit report lag*. Hasil pengujian analisis menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi dari variabel ukuran perusahaan sebesar -2,603 dengan nilai signifikansi sebesar 0,003 yang berarti lebih kecil dari 0,05 dan memiliki arti bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *audit report lag*, sehingga hipotesis diterima. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa semakin besar suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan lebih tepat waktu dalam penyampaian laporan keuangan, karena didukung dengan sumber daya yang banyak dan sistem pengendalian internal yang baik, terkait semua pencatatan yang sesuai dengan peraturan akuntansi yang berlaku dan didokumentasikan secara seksama, sehingga pihak auditor akan memperoleh bukti yang relevan dan semakin cepat dalam penyelesaian laporan keuangan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan kesesuaian dengan teori keagenan yang menyatakan bahwa semakin besar suatu

perusahaan maka semakin besar pula nilai dari total aset yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga akan semakin cepat pula penyampaian laporan keuangan yang telah diaudit oleh auditor. Selain itu, perusahaan besar didukung oleh sistem informasi dan teknologi yang lebih baik dibandingkan perusahaan kecil sehingga auditor tidak memerlukan waktu yang berlebih dalam melakukan proses audit, karena sistem informasi dan teknologi dapat menunjang dan dapat diandalkan. Ukuran perusahaan yang berpengaruh negatif ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Pramaharjan dan Cahyonowati (2015), namun tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Togasima dan Christiawan (2014) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *audit report lag*.

Pengujian Hipotesis 2

Pengaruh Ukuran Komite Audit (UKA) terhadap *Audit Report lag* (ARL)

Hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian ini yaitu ukuran komite audit berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *audit report lag*. Hasil pengujian analisis menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi dari variabel ukuran komite audit sebesar 0,401 dengan nilai signifikansi sebesar 0,902 yang berarti lebih besar dari 0,05 dan memiliki arti bahwa ukuran komite audit berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap *audit report lag*, sehingga hipotesis ditolak. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran komite audit tidak berpengaruh terhadap *audit report lag*. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa dalam peraturan OJK dimana jumlah komite audit dalam setiap perusahaan tertulis, menyatakan bahwa setidaknya minimal berjumlah tiga orang anggota komite audit. Sehingga jumlah komite audit yang banyak maupun sedikit dalam suatu perusahaan tidak akan berpengaruh terhadap *audit report lag*, karena tugas

*)Penulis Korespondensi

dan wewenang dari komite audit tidak memiliki pengaruh langsung dalam prosedur audit yang dilakukan oleh auditor eksternal. Selain itu, tidak berpengaruhnya jumlah komite audit terhadap *audit report lag*, disebabkan oleh keputusan yang dihasilkan. Keputusan yang dimaksud ini adalah keputusan bersama yang berasal dari rapat anggota komite audit, sehingga jumlah anggota komite audit tidak mempunyai pengaruh atas keputusan yang sudah ditetapkan oleh komite audit. Ukuran komite audit yang berpengaruh positif ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Pramaharjan dan Cahyonowati (2015), namun tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Haryani dan Wiratmaja (2014) serta Rahayu (2017) yang menunjukkan bahwa ukuran komite audit berpengaruh negatif terhadap *audit report lag*.

Pengujian Hipotesis 3 Pengaruh *Audit Tenure* (AT) terhadap *Audit Report lag* (ARL)

Hipotesis ketiga yang diajukan dalam penelitian ini yaitu *audit tenure* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *audit report lag*. Hasil pengujian analisis menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi dari variabel *audit tenure* sebesar 1,281 dengan nilai signifikansi sebesar 0,472 yang berarti lebih besar dari 0,05 sehingga hipotesis ditolak dan memiliki arti bahwa *audit tenure* berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap *audit report lag*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *audit tenure* tidak mempengaruhi panjang atau pendeknya *audit report lag*, karena pada dasarnya setiap KAP akan memberikan jasa yang terbaik untuk kliennya dan tidak melihat apakah klien tersebut klien lama maupun baru.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa masa perikatan yang panjang terhadap klien akan menyebabkan timbulnya kedekatan pribadi antara auditor

dengan klien, sehingga mengurangi tingkat profesional dan independen auditor dalam mengerjakan tugasnya. Hal ini akan membuka peluang bagi KAP untuk dapat mengulur waktu dalam penyelesaian audit, karena KAP dapat mempengaruhi kliennya yang sudah lama ditanganinya.

Audit tenure yang berpengaruh positif ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Halim (2000) dan Wiguna (2012), namun tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Lee *et al.* (2009) dan Dewi (2014) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *audit report lag*.

Kesimpulan

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin menggunakan topik penelitian ini, disarankan untuk menambahkan variabel independen lain yang berpengaruh terhadap *audit report lag* agar data yang dihasilkan lebih beragam dan menambahkan jumlah sampel penelitian seperti seluruh perusahaan manufaktur agar hasil yang didapatkan bisa dibandingkan dengan penelitian ini. Bagi para calon investor yang akan melakukan investasi di pasar modal, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan evaluasi dalam pengambilan keputusan investasi terutama pada perusahaan yang memiliki *audit report lag* yang mendekati batas 90 hari.

Bagi akuntan publik, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi agar lebih selektif terkait hal-hal yang mempengaruhi lamanya laporan hasil audit yang dikeluarkan oleh auditor sehingga dapat dijadikan acuan yang lebih baik dalam proses audit selanjutnya.

Daftar Pustaka

Al-Thuneibat, A. A., Issa, R. T. B. I., dan Baker, R. A. A. (2011). Do Audit Tenure And Firm Size Contribute To Audit Quality? Empirical Evidence

^{*})Penulis Korespondensi

- From Jordan. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 26, 317-334.
- Amariyah, S., Masyhad, dan Qomari, N. (2017). Pengaruh profitabilitas, solvabilitas dan umur perusahaan terhadap Audit Report Lag pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2015. *Jurnal ekonomi akuntansi*, 3(3), 253-267.
- Aristika, M. N., Trisnawati, R., dan Handayani, C. D. (2016). Pengaruh Opini Audit, Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Dan Laba Rugi Terhadap Audit Report Lag. *Syariah Paper Accounting FEB UMS*, 559-568.
- Asmoro, Prabowo. H. (2017). Pengaruh Karakteristik Komite Audit terhadap Audit Report Lag (Kajian Empiris Pada Perusahaan Financial Sub Sektor Perbankan yang terdaftar di BEI tahun 2016). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB UB*. Vol. 6.
- Azizah, N., dan Kumalasari. R. (2013). Pengaruh Profitabilitas, Rasio Hutang, Ukuran Perusahaan dan Jenis Perusahaan terhadap Audit Report Lag. *AMIK Raharja Informatika*, 130-142.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23 (edisi ke-8)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Habib, A., dan Bhuiyan, M. B. U. 2011. "Audit Firm Industry Specialization and The Audit Report Lag". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. Vol. 20 No. 1. pp. 32-44.
- Jensen, M., C., dan Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
- Kusuma, Budi Hartono, dan Novice Lianto. 2010. Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Audit Report Lag. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* Vol. 12 No. 2. Agustus 2010. hlm. 97-106.
- Latrini, M.Y., dan Anggreni N. K. A. A. (2016). Poran Keuangan Auditan Dengan Spesialisasi Industri Auditor Sebagai Pemoderasi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 15(2), 832-846.
- Maulana, P. (2018). Pengaruh Audit Quality Dan Audit Tenure Terhadap Audit Report Lag Perusahaan Manufaktur 2013 — 2015. 5(1), 113-125.
- Mudifah, N., dan Laily, N. (2019). Audit Tenure, Spesialisasi Industri Auditor, dan Audit Report Lag pada Perusahaan Sektor Keuangan di BEI Periode 2013-2017. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 9(2), 151-161.
- Narayana, Agus Dewa Gede dan I Ketut Yadnyana. 2017. Pengaruh Struktur Kepemilikan, *Financial Distress* dan *Audit Tenure* Pada Ketepatanwaktuan Publikasi Laporan Keuangan. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 18(3), hal.2085-2114.
- Nufita, I. (2017). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Audit Report Lag: Studi Kasus Indonesia. *Jurnal Profita Edisi 4*.
- Octaviani, S. (2017). Pengaruh Tenure Audit Dan Umur Listing Terhadap Audit Report Lag Dengan Spesialisasi Industri Auditor Sebagai Moderasi (Studi Empiris pada perusahaan LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2014). 4(1).
- Otorisasi Jasa Keuangan. (2016). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29 /POJK.04/2016*. Didapatkan dari <https://www.ojk.go.id/id/kanal/pasar-modal/regulasi/peraturan-otjk/Documents/Pages/POJK-Nomor-29-POJK.04-2017/SAL%20POJK%2029.pdf>

- Otorisasi Jasa Keuangan. (2017). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.03/2017*. Didapatkan dari <http://www.komiteaudit.or.id/regulasi/peraturan-ijk-nomor-13poj-032017/> Pramaharjan, B., dan Cahyonowati, N. (2015). Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Audit Report Lag Pada Perusahaan Manufaktur. *DIPONEGORO JOURNAL OF ACCOUNTING*. ISSN: 2337-3806, 4(4), 1-8
- Rahayu, S. (2017). Pengaruh Proporsi Komisaris Independen, Komite audit, Ukuran perusahaan, Profitabilitas dan solvabilitas terhadap audit report lag pada perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014. *JOM FEKON*, 4(1), 2893-2906.
- Tiono, I., dan Jogi, C., Y. (2013). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Audit Report Lag Di Bursa Efek Indonesia. *Business Accounting Review*, 2, 286-298.
- Togasima, C. N., dan Christiawan, Y. J. (2014). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi *Audit Report Lag* pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2012. *Journal Business accounting review*, 2 (1), 151-159.
- Wiratmaja, I. D. N., & Pratiwi, C. I. E. (2018). *Pengaruh Audit Tenure Dan Kompleksitas Operasi Terhadap Audit Delay Perusahaan Pertambangan Di BEI Tahun 2013-2016*. 24, 1964–1989. <https://www.bps.go.id/pressreleas/2020/02/05/1755/ekonomi-indonesia-2019-tumbuh-5-02-persen.html>. Diakses pada 22 Juli 2020.
- Wiratmaja, I. D. N., & Pratiwi, C. I. E. (2018). *Pengaruh Audit Tenure Dan Kompleksitas Operasi Terhadap Audit Delay Perusahaan Pertambangan Di BEI Tahun 2013-2016*. 24, 1964–1989. <https://www.bps.go.id/pressreleas/2020/02/05/1755/ekonomi-indonesia-2019-tumbuh-5-02-persen.html>. Diakses pada 22 Juli 2020. pada perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014. *JOM FEKON*, 4(1), 2893-2906.
- Tiono, I., dan Jogi, C., Y. (2013). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Audit Report Lag Di Bursa Efek Indonesia.

*)Penulis Korespondensi

B-41-12

APLIKASI PENGENALAN BUDAYA PROVINSI BAGIAN WITA DI INDONESIA BERBASIS ANDROID

Sari Noorlima Yanti^{1*}, Endah Budiwati²

^{1,2}Universitas Gunadarma

Abstrak

Pokok pembahasan dalam penelitian ilmiah ini adalah mengenai pengenalan budaya 12 provinsi bagian WITA (Waktu Indonesia Tengah) di Indonesia berbasis Android. Proses pembuatannya dibutuhkan rancangan awal pembuatan aplikasi yang disajikan melalui Struktur Navigasi Campuran (Composit) dan menggunakan starUML yaitu Use Case Diagram dan Sequence Diagram yang dapat memudahkan untuk menentukan berbagai alur aplikasi. Android Studio berbasis Java dan XML sebagai bahasa pemrograman yang dipakai untuk pembuatan aplikasi ini, serta Adobe Photoshop CS6 yang digunakan sebagai desain tampilan aplikasi. Aplikasi pengenalan berbasis android ini memudahkan bagi pengguna (user) untuk mendapatkan segala informasi yang baik dan akurat. Di dalam Aplikasi Pengenalan berbasis Android ini terdapat beberapa halaman yang ditampilkan yaitu splash screen, menu awal, tentang indonesia, menu provinsi, provinsi, tentang, rumah adat, pakaian adat, dan tarian

Kata kunci: Android; Kebudayaan, Indonesia Tengah, Smartphone, Pendidikan

Abstract

The subject of this scientific research is the introduction of the culture of the 12 provinces of WITA (Central Indonesia Time) in Indonesia based on Android. The manufacturing process requires the initial design of application development that is presented through a Mixed Navigation Structure (Composite) and using starUML, namely Use Case Diagrams and Sequence Diagrams that can make it easy to determine various application flows. Android Studio based on Java and XML as a programming language used for making this application, and Adobe Photoshop CS6 which is used as an application display design. This android-based introduction application makes it easy for users to get all good and accurate information. In this Android-based introduction application, there are several pages displayed, namely splash screen, initial menu, about Indonesia, provincial, provincial menu, about, traditional houses, traditional clothes, and dances..

Keywords: Android; Culture, Central Indonesia

1. PENDAHULUAN

Seperti yang sudah kita ketahui bahwa perkembangan teknologi di Indonesia saat ini semakin pesat, berbagai macam teknologi yang telah hadir memiliki kelebihan masing-masing, mulai dari teknologi pada komputer atau laptop sampai dengan teknologi pada smartphone khususnya Android. Android sendiri merupakan sistem operasi berbasis Linux, dengan adanya sistem operasi android ini banyak orang yang dimudahkan dalam hal komunikasi, pekerjaan atau bahkan untuk ilmu pengetahuan. Kemudahan ini dapat

dilihat dari adanya aplikasi-aplikasi untuk android yang semakin banyak dan berkembang, kegunaan dan manfaatnya membuat pengguna android semakin puas. Salah satu aplikasi yang digemari semua kalangan adalah Aplikasi Ilmu Pengetahuan.

Aplikasi Ilmu Pengetahuan merupakan aplikasi yang sangat penting guna untuk meningkatkan pengetahuan dengan cara yang lebih praktis dan mudah. Baik untuk kalangan anak-anak sampai dewasa dapat menggunakan aplikasi ini. Berbagai macam Aplikasi Ilmu

^{*}Penulis Korespondensi

Pengetahuan telah dapat ditemui dalam bentuk aplikasi Android, maka pada kesempatan kali ini peneliti berinisiatif membuat Aplikasi pengenalan budaya provinsi bagian wita di indonesia berbasis android.

Saat ini Indonesia terdiri dari 34 Provinsi yang tersebar dari sabang sampai marauke, 34 Provinsi ini terbagi menjadi 3 wilayah pembagian waktu yaitu, Waktu Indonesia Barat (WIB), Waktu Indonesia Tengah (WITA) dan Waktu Indonesia Timur (WIT). Yang masing-masing dari 3 pembagian waktu ini memiliki jumlah provinsi yang berbeda-beda. Penulis memilih pengenalan budaya berdasarkan provinsi pembagian waktu dikarenakan masyarakat Indonesia secara umum cenderung hanya mengetahui budaya masing-masing provinsi tanpa mengetahui letak geografis provinsi tersebut berada di zona waktu bagian mana. Dan didapat dari informasi, pengetahuan masyarakat Indonesia lebih banyak mengetahui provinsi yang berada di wilayah WIB dan WIT, maka penulis mengambil provinsi bagian WITA agar semakin banyak masyarakat yang belum tahu menjadi tahu dan yang sudah tahu menjadi semakin tahu.

Untuk mendukung pembuatan Aplikasi Pengenalan Budaya Provinsi Bagian WITA di Indonesia Berbasis Android ini penulis menggunakan Android Studio sebagai pembuatan aplikasi dan Photoshop sebagai desain tampilan aplikasi.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perencanaan dengan mulai mencari informasi serta mempelajari tentang Android, Photoshop dan Budaya di indonesia yang akan diangkat untuk memenuhi pembuatan aplikasi ini.
2. Memilih perangkat keras dan lunak yang digunakan.

a. Spesifikasi Perangkat Keras (hardware) :

- Type : ASUS VivoBook Flip TP301UJ
- Processor : Intel(R) Core(TM) i7-6500U CPU@ 2.50GHz 2.59GHz
- VGA : Integrated Intel(R) HD Graphics 520 NVIDIA(R) GeForce(R) 920M
- Kapasitas : RAM 8GB Hardisk 1TB

b. Spesifikasi Perangkat Lunak (Software):

- Windows 10 Pro 64-bit operating system
 - Android Studio 2.3
 - Android SDK
 - Adobe Photoshop CC dan CS6
 - Microsoft Word 2016
3. Perancangan yang dilakukan penulis pertama kali adalah dalam bentuk storyboard dengan menggunakan kertas dan alat tulis lainnya. Kemudian membuat desain tampilan aplikasi menggunakan Photoshop.
 4. Pembuatan Aplikasi dibangun menggunakan Android Studio dengan rancangan yang telah dibuat pada storyboard dan photoshop.
 5. Implementasi dan Uji Coba aplikasi selesai dibuat peneliti melakukan implementasi dan uji coba dengan menggunakan Emulator Android yang tersedia pada aplikasi Android Studio dan Perangkat Mobile Android.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Provinsi di *Indonesia*

Republik Indonesia merupakan negara kepulauan yang terdiri dari 34 Provinsi. Masing-masing Provinsi dipimpin oleh seorang Gubernur sebagai Kepala Daerah. Pada masa Order Baru, *provinsi* di Indonesia hanya berjumlah 27 Provinsi. Tetapi pada masa reformasi, yaitu setelah tahun 1999, Rata-rata Provinsi yang mempunyai wilayah

^{*})Penulis Korespondensi

yang lebih besar kemudian dimekarkan menjadi 2 bagian. Beberapa provinsi yang dimekarkan diantaranya adalah Provinsi Riau yang dimekarkan menjadi 2 Provinsi yaitu *Provinsi Riau dan Provinsi Kepulauan Riau*, Provinsi Papua Barat yang sebelumnya merupakan bagian dari Provinsi Irian Jaya dan Provinsi Banten yang sebelumnya adalah bagian

dari Provinsi Jawa Barat. Tujuan dan maksud dari pemekaran ini adalah untuk meningkatkan efisiensi dalam penerapan pemerataan pembangunan.

Berikut ini adalah daftar 34 *Provinsi di Indonesia* beserta Ibukota, Tanggal berdiri dan luas wilayahnya.

Tabel 1 *Tabel 34 Provinsi di Indonesia*

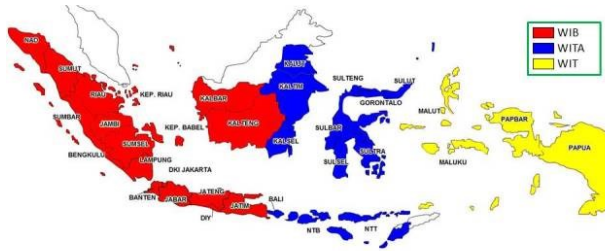
No.	Nama Provinsi	Ibukota	Tanggal Berdiri	Luas Wilayah
1	<u>Aceh</u>	Banda Aceh	07 Desember 1956	57.956,00 km ²
2	<u>Sumatera Utara</u>	Medan	07 Desember 1956	72.981,23 km ²
3	<u>Sumatera Barat</u>	Padang	31 Juli 1958	42.012,89 km ²
4	<u>Riau</u>	Pekanbaru	9 Agustus 1957	87.023,66 km ²
5	<u>Kepulauan Riau</u>	Tanjungpinang	25 September 2002	8.201,72 km ²
6	<u>Kepulauan Bangka Belitung</u>	Pangkal Pinang	21 Desember 2000	16.424,06 km ²
7	<u>Jambi</u>	Jambi	31 Juli 1958	50.058,16 km ²
8	<u>Sumatera Selatan</u>	Palembang	15 September 1950	91.592,43 km ²
9	<u>Bengkulu</u>	Bengkulu	12 September 1967	19.919,33 km ²

10	<u>Lampung</u>	Bandar Lampung	18 Maret 1964	34.623,80 km ²
11	<u>DKI Jakarta</u>	Jakarta	10 Februari 1965	664,01 km ²
12	<u>Jawa Barat</u>	Bandung	04 Juli 1950	35.377,76 km ²
13	<u>Banten</u>	Serang	17 Oktober 2000	9.662,92 km ²

14	<u>Jawa Tengah</u>	Semarang	04 Juli 1950	32.800,69 km ²
15	<u>DI Yogyakarta</u>	Yogyakarta	04 Maret 1950	3.133,15 km ²
16	<u>Jawa Timur</u>	Surabaya	04 Maret 1950	47.799,75 km ²
17	<u>Bali</u>	Denpasar	14 Agustus 1958	5.780,06 km ²
18	<u>Nusa Tenggara Barat</u>	Mataram	14 Agustus 1958	18.572,32 km ²
19	<u>Nusa Tenggara Timur</u>	Kupang	14 Desember 1958	48.718,10 km ²
20	<u>Kalimantan Barat</u>	Pontianak	01 Januari 1957	147.307,00 km ²
21	<u>Kalimantan Tengah</u>	Palangkaraya	23 Mei 1957	153.564,50 km ²
22	<u>Kalimantan Selatan</u>	Banjarmasin	14 Agustus 1950	38.744,23 km ²

23	<u>Kalimantan Timur</u>	Samarinda	01 Januari 1957	129.066,64 km ²
24	<u>Kalimantan Utara</u>	Tanjung Selor	25 Oktober 2012	75.467,70 km ²
25	<u>Sulawesi Utara</u>	Manado	23 September 1964	13.851,64 km ²
26	<u>Gorontalo</u>	Gorontalo	05 Desember 2000	11.257,07 km ²
27	<u>Sulawesi Tengah</u>	Palu	13 April 1964	61.841,29 km ²
28	<u>Sulawesi Tenggara</u>	Kendari	22 September 1964	38.067,70 km ²
29	<u>Sulawesi Selatan</u>	Makassar	13 Desember 1960	46.717,48 km ²
30	<u>Sulawesi Barat</u>	Mamuju	05 Oktober 2004	16.787,18 km ²
31	<u>Maluku</u>	Ambon	01 Juli 1958	46.914,03 km ²
32	<u>Maluku Utara</u>	Ternate	04 Oktober 1999	31.982,50 km ²
33	<u>Papua</u>	Jayapura	10 September	319.036,05 km ²
34	<u>Papua Barat</u>	Manokwari	04 Oktober 1999	99.671,63 km ²

3.1 Pembagian Waktu di Indonesia



Gambar 1 Pembagian Waktu di Indonesia

Republik Indonesia adalah salah satu Negara terluas di Dunia yang terletak di *Asia Tenggara*. Luas wilayah Republik Indonesia yang mencapai 1,9 juta km² ini terbentang dari 95⁰ Bujur Timur hingga 141⁰ Bujur Timur sehingga diperlukannya pembagian waktu menjadi 3 Zona Waktu.

Berdasarkan Keputusan Presiden (Kepres) No. 41 tahun 1987, Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) dibagi menjadi 3 (tiga) Zona waktu yaitu Waktu Indonesia Barat (WIB), Waktu Indonesia Tengah (WITA) dan Waktu Indonesia Timur (WIT).

Berikut ini adalah Rinician daerah ataupun Provinsi yang berada dalam zona waktu yang bersangkutan.

Waktu Indonesia Barat (WIB)

Waktu Indonesia Barat atau disingkat dengan WIB terbentang sepanjang garis 105⁰ Bujur Timur yang mencakup pulau Jawa, pulau Madura, pulau Sumatera, pulau Kalimantan bagian barat dan tengah. Waktu Indonesia Barat (WIB) ini sama dengan pembagian waktu internasional UTC +7 atau GMT +7.

Provinsi-provinsi yang termasuk dalam Zona Waktu Indonesia Barat (WIB) adalah sebagai berikut :

1. Provinsi Nangroe Aceh Darussalam

2. Provinsi Sumatera Utara
3. Provinsi Sumatera Barat
4. Provinsi Riau
5. Provinsi Kepulauan Riau (Kepri)
6. Provinsi Jambi
7. Provinsi Sumatera Selatan
8. Provinsi Lampung
9. Provinsi Bangka Belitung
10. Provinsi Bengkulu
11. Provinsi DKI Jakarta
12. Provinsi Jawa Barat
13. Provinsi Banten
14. Provinsi Jawa Tengah
15. Provinsi DI Yogyakarta
16. Provinsi Jawa Timur
17. Provinsi Kalimantan Barat
18. Provinsi Kalimantan Tengah

Waktu Indonesia Tengah (WITA)

Waktu Indonesia Tengah atau disingkat dengan WITA terbentang sepanjang garis 120⁰ Bujur Timur yang mencakup Pulau Sulawesi, Pulau Bali, Pulau Kalimantan bagian Utara, Timur dan Selatan serta wilayah Nusa Tenggara Timur (NTT) dan wilayah Nusa Tenggara Barat (NTB). Waktu Indonesia Tengah (WITA) ini sama dengan pembagian waktu Internasional UTC +8 atau GMT +8. Provinsi-provinsi yang termasuk dalam Zona Waktu Indonesia Tengah (WITA) diantaranya adalah :

1. Provinsi Kalimantan Utara
2. Provinsi Kalimantan Timur
3. Provinsi Kalimantan Selatan
4. Provinsi Bali
5. Provinsi Nusa Tenggara Barat
6. Provinsi Nusa Tenggara Timur
7. Provinsi Sulawesi Barat
8. Provinsi Sulawesi Tengah
9. Provinsi Sulawesi Selatan
10. Provinsi Sulawesi Tenggara
11. Provinsi Sulawesi Utara
12. Provinsi Gorontalo

*)Penulis Korespondensi

Waktu Indonesia Timur (WIT)

Waktu Indonesia Timur atau disingkat dengan WIT terbentang sepanjang garis 135^o Bujur Timur yang mencakup *pulau Papua dan Kepulauan Maluku*. Waktu Indonesia Timur ini sama dengan pembagian waktu Internasional UTC +9 atau GMT +9.

Provinsi-provinsi yang berada dalam Zona Waktu Indonesia Timur adalah sebagai berikut :

1. Provinsi Maluku
2. Provinsi Maluku Utara
3. Provinsi Papua
4. Provinsi Papua Barat

3.2 Implementasi Aplikasi dengan *Android Virtual Device*

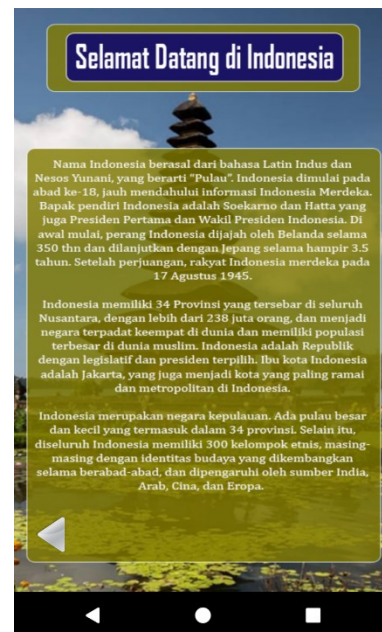
Pada tahap ini penulis melakukan Implementasi Aplikasi pada *Android Virtual Device (AVD)* yang merupakan Emulator yang disediakan oleh *Android Studio* sebelum uji coba langsung pada perangkat mobile *Android*.



Gambar 2. Tampilan Splash Screen



Gambar 3. Tampilan Menu Awal



Gambar 4. Tampilan Tentang Indonesia



Gambar 5. Tampilan Menu Provinsi



Gambar 7. Tampilan Tentang



Gambar 6. Tampilan Provinsi



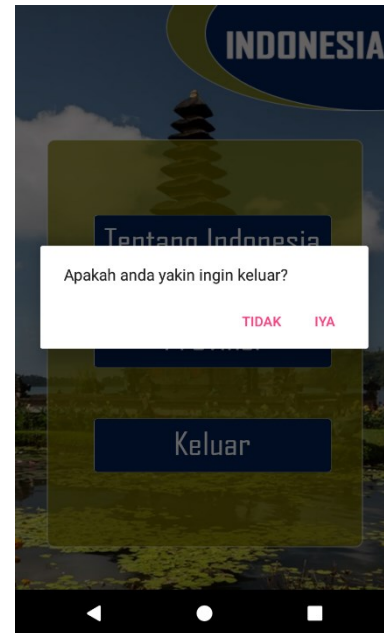
Gambar 8. Tampilan Rumah Adat



Gambar 9. Tampilan Pakaian Adat



Gambar 10 Tampilan Tarian



Gambar 11. Tampilan Keluar

3.4 Uji Coba Aplikasi pada Perangkat *Mobile Android*

Untuk mengetahui apakah aplikasi berjalan sesuai dengan output yang diinginkan, maka penulis melakukan Uji Coba Aplikasi pada tiga Perangkat Mobile Android yang berbeda. Dengan spesifikasi berikut:

Tabel 2. Spesifikasi Perangkat Mobile *Android*.

Spesifikasi		Xiaomi Redmi 2	Oppo A37F	Asus Zenfone 3 max
Platform	OS	Android 4.4.4 (KitKat)	Android 5.1.1 (Lollipop)	Android 6.0.1 (Marshmallow)

	CPU	Octa-core 1.2 GHz Cortex-A53	Quad-core 1.2 GHz Cortex-A53	Quad-core 1.25 GHz Cortex-A35
Display	Size	4.7 inches	5.0 inches	5.2 inches
	Resolution	720 x 1280 pixels	720 x 1280 pixels	720 x 1280 pixels
Memory	Card slot	MicroSD, up to 32 GB	MicroSD, up to 256 GB	MicroSD, up to 32 GB
	Internal	8 GB, 1 GB RAM	16 GB, 2 GB RAM	32 GB, 3 GB RAM
Camera	Primary	8 MP	8 MP	13 MP

Dari hasil uji coba yang dilakukan pada tiga perangkat mobile *Android* yang berbeda seperti pada hasil diatas menghasilkan output yang tidak jauh berbeda. Hasil ujicoba tampilan yang dihasilkan sesuai dengan perancangan yang dilakukan sebelum proses pembuatan dan implementasi. Aplikasi berjalan dengan baik pada perangkat Android dengan minimal sistem operasi KitKat dan ukuran layar 4 inchi.

4. KESIMPULAN

Dari perancangan, pembuatan dan implementasi aplikasi mobile Pengenalan Budaya Provinsi Bagian WITA di Indonesia, penulis mengambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Aplikasi Android Pengenalan Budaya Provinsi Bagian WITA di Indonesia berhasil dibuat dengan menggunakan Android Studio.
2. Aplikasi ini dibuat untuk memberikan informasi kepada masyarakat Indonesia maupun wisatawan tentang provinsi bagian WITA dan juga budaya yang terdapat di provinsi bagian WITA.
3. Aplikasi ini dijalankan dengan lancar pada perangkat mobile Android dengan syarat minimal sistem operasi yang

digunakan adalah Android 4.4 KitKat dan dengan ukuran layar 4 inch atau lebih besar.

4. Peneliti menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam aplikasi ini, untuk itu melalui bagian ini penulis dapat memberikan saran bagi pengembangan dan penyempurnaan aplikasi ini untuk menambahkan informasi maupun konten yang mungkin belum tersedia pada aplikasi ini. Demikian saran dari penulis, semoga aplikasi ini dapat bermanfaat serta dapat dikembangkan menjadi lebih baik lagi pada masa yang akan datang.

Daftar Pustaka

- Sherief Salbino, (2014). Buku Pintar Gadget Android untuk Pemula, Kunci Komunikasi, Jakarta.
- Dendy Triadi, (2013), Bedah Tuntas Fitur Android, Jogja Great! Publisher, Yogyakarta.
- M. Hilmi Masruri, (2015)Buku Pintar Android, Elex Media Komputindo, Jakarta.

Jubilee Enterprise, (2017), Photoshop CC 2017 untuk Pemula, Elex Media Komputindo, Jakarta.

Yuniar Supardi, (2015), Belajar Coding Android bagi Pemula, Elex Media Komputindo, Jakarta.

R. Rizky dan T.Wibisono, (2012), Mengenal Seni & Budaya Indonesia, Penebar Swadaya Grup, Jakarta.

APLIKASI PENGENALAN DASAR HURUF HIRAGANA DAN KATAKANA MENGGUNAKAN ANDROID SMARTPHONE

Endah Budiwati^{1*}, Erni Rihyanti²

^{1,2}Universitas Gunadarma

Abstrak

Inilah alasan utama dilakukannya penelitian untuk membuat aplikasi berbasis Android yang berisikan pengenalan dan pembelajaran dasar bahasa Jepang yang dapat diakses dengan mudah, murah dan Dewasa ini, tidak hanya pesatnya teknologi yang merajai negeri ini, tetapi juga diiringi dengan pesatnya kebudayaan dan bahasa asing yang mulai digemari oleh masyarakat Indonesia. Salah satunya adalah budaya dan bahasa asal Jepang. Bahkan budaya dan bahasa Jepang sekarang sudah mulai diperkenalkan di bangku sekolah maupun lembaga-lembaga kursus bahasa asing. Lembaga kursus bahasa asing kebanyakan menetapkan iuran dengan biaya yang tinggi. Para siswa dan siswi, maupun masyarakat pada umumnya kesulitan untuk memperoleh fasilitas ini, mayoritas alasan utamanya karena keterbatasan biayadapat digunakan oleh semua kalangan tanpa batasan umur.

Kata kunci: Android, Smartphone, Huruf Jepang, Katakana, Hiragana

Abstract

This is the main reason for conducting research to create an Android-based application that contains basic Japanese introduction and learning that can be accessed easily, cheaply and nowadays, not only is the rapid technology that dominates this country, but is also accompanied by the rapid growth of foreign cultures and languages. by the people of Indonesia. One of them is Japanese culture and language. Even Japanese culture and language have now begun to be introduced in schools and foreign language course institutions. Most foreign language course institutions charge high fees. The students, as well as the community in general have difficulty in obtaining this facility, the majority of the main reasons are because of the limited costs that can be used by all groups without restrictions on the umurs.

Keywords: Android, Smartphone, Japanese Letters, Katakana, Hiragana

1. PENDAHULUAN

Dewasa ini, tidak hanya pesatnya teknologi yang merajai negeri ini, tetapi juga diiringi dengan pesatnya kebudayaan dan bahasa asing yang mulai digemari oleh masyarakat Indonesia. Salah satunya adalah budaya dan bahasa asal Jepang. Bahkan budaya dan bahasa Jepang sekarang sudah mulai diperkenalkan di bangku sekolah maupun lembaga-lembaga kursus bahasa asing. Lembaga kursus bahasa asing kebanyakan menetapkan iuran dengan biaya yang tinggi. Para siswa dan siswi, maupun masyarakat pada umumnya kesulitan untuk memperoleh

fasilitas ini, mayoritas alasan utamanya karena keterbatasan biaya.

Inilah alasan utama dilakukannya penelitian untuk membuat aplikasi berbasis Android yang berisikan pengenalan dan pembelajaran dasar bahasa Jepang yang dapat diakses dengan mudah, murah dan dapat digunakan oleh semua kalangan tanpa batasan umur.

Aplikasi ini akan dikeluarkan dalam bentuk aplikasi android yang memiliki spesifikasi 2.3.3 (Gingerbread) dan memiliki prosessor 600Mhz, hal ini dikarenakan sudah banyak masyarakat yang menggunakan ponsel berbasis android versi tersebut. Sehingga

^{*})Penulis Korespondensi

para siswa/i, maupun masyarakat umum dapat meng-install dan menggunakan aplikasi ini di ponsel android mereka.

Luasnya cakupan pembelajaran bahasa Jepang membuat banyaknya materi yang harus dipelajari. Mulai dari huruf, pola kalimat, kata kerja, dsb. Masalah ini akan batasi untuk menyederhanakan pembelajaran yang akan dibahas dalam aplikasi ini. Aplikasi ini hanya akan membahas huruf-huruf Jepang, dan menguji kemampuan pemakai dalam latihan sederhana. Selain itu aplikasi ini hanya dapat digunakan dengan orientasi portrait.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang dipakai dalam penelitian ini dengan mengikuti tahapan-tahapan dalam Siklus Hidup Pengembangan Software (SDLC). Tiap-tiap tahapan ini mempunyai karakteristik tersendiri. Tahapan utama Siklus Hidup Pengembangan Software terdiri dari:

1. Analisa, Dalam pengumpulan data, metode yang digunakan adalah metode studi pustaka, serta menggunakan fasilitas internet untuk mencari bahan-bahan yang dapat dijadikan referensi serta dari buku panduan android, bahasa XML dan Java, serta buku bahasa Jepang.
2. Perancangan Sistem, Aplikasi ini menggunakan Desain Navigasi Hirarki, kemudian membuat rancangan tampilan atau output yang disajikan. Penyusunan tata letak baik gambar maupun teks dibuat dengan konsep yang sederhana tanpa mengabaikan unsur-unsur yang ada, sehingga tampilan mudah dipahami pengguna nantinya.
3. Coding, Bahasa yang digunakan dalam pembuatan aplikasi ini adalah XML dan Java dengan perangkat lunak Eclipse dan simulator SDK Android.
4. Uji Coba dan Implementasi, Setelah dibuat coding, maka dilakukan uji coba untuk melihat apakah aplikasi ini mampu

menyediakan informasi yang tepat bagi pengguna. Jika belum, maka dilakukan perbaikan. Aplikasi yang telah melalui proses uji coba diimplementasikan ke dalam telepon pintar (Smartphone) Android 2.3.3 agar dapat dioperasikan pada lingkungan sebenarnya.

5. Pemeliharaan, Pada tahap ini, dilakukan pemeliharaan dan pengembangan aplikasi. Aplikasi di kembangkan dengan pengenalan dan pembelajaran huruf Jepang lainnya (kanji) dan materi lainnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Definisi Aplikasi

Aplikasi adalah sebuah perangkat lunak yang menjadi front end dalam sebuah sistem yang digunakan untuk mengolah data menjadi suatu informasi yang berguna bagi orang-orang dan sistem yang bersangkutan. [1].

Istilah aplikasi berasal dari bahasa Inggris yaitu "*Application*" yang berarti penerapan, lamaran, ataupun penggunaan. Sedangkan secara istilah, pengertian aplikasi adalah suatu program yang siap digunakan untuk melaksanakan suatu fungsi bagi pengguna jasa aplikasi serta penggunaan aplikasi lain yang dapat digunakan oleh suatu sasaran yang dituju. Menurut kamus komputer eksekutif, aplikasi mempunyai arti yaitu, pemecahan masalah yang menggunakan salah satu teknik pemrosesan data aplikasi yang biasanya berpaku pada sebuah komputasi yang diinginkan atau diharapkan. [1]

3.2 Bahasa Jepang

Bahasa Jepang merupakan bahasa yang digunakan oleh kurang lebih 130.000.000 orang penduduk Jepang dan oleh imigran ataupun emigran negara tersebut. Bangsa Jepang diduga pertama kali memperoleh seni menulis pada tahun 405 AD ketika seorang cendekiawan Korea datang ke

*Penulis Korespondensi

Jepang membawa buku-buku berbahasa China dan mengajarkan Bangsa Jepang cara membaca dan menulis aksara China (Suski, 2011, p. 1). Penulisan aksara Jepang memang didasari oleh aksara China, namun struktur tata bahasa keduanya tidaklah sama. Dalam menuliskan huruf-huruf Jepang, urutan dan arah goresan pena sangat berpengaruh. Bahasa Jepang dituliskan dengan menggunakan kombinasi tiga buah aksara, yaitu:

1. Hiragana partikel

Hiragana (ひらがな) adalah salah satu dari dua sistem aksara Jepang (Kana) yang merupakan hasil penyederhanaan aksara China. Hiragana dasar terdiri dari 46 huruf dimana masing-masing huruf mewakili bunyi yang ada dalam bahasa Jepang.

Fungsi Hiragana adalah:

- Sebagai penghubung antar kata atau kalimat.
- Dituliskan di samping atau di atas kanji untuk menjelaskan cara membaca kanji tersebut. Hiragana dalam kasis ini disebut dengan furigana [2].
- Sebagai kata-kata atau percakapan non-formal.
- Sebagai kata yang menunjukkan bunyi tertentu, misal suara detak jantung (ドキドキ, dokidoki).
- Sebagai kata-kata pertama yang diajarkan oleh pemula atau anak-anak sebelum mempelajari kanji.

Tabel 1 Huruf Hiragana Dasar

	A	I	U	E	O	
	あ	い	う	え	お	
K	か	き	く	け	こ	
S	さ	し SHI	す	せ	そ	
T	た	ち CHI	つ TSU	て	と	
N	な	に	ぬ	ね	の	
H	は	ひ	ふ FU	へ	ほ	
M	ま	み	む	め	も	
Y	や		ゆ		よ	
R	ら	り	る	れ	ろ	
W	わ				を	
						ん NG/M

Tabel 2 Penggunaan Dakuten dan Handakuten

	A	I	U	E	O
K=>G	が	ぎ	ぐ	げ	ご
S=>Z	ざ	じ	ず	ぜ	ぞ
T=>D	だ	ぢ	づ	で	ど
H=>B	ば	び	ぶ	べ	ぼ
H=>P	ぱ	ぴ	ぷ	ぺ	ぽ

Sedangkan konsonan yang telah dijelaskan, *hiragana* dasar dapat digabungkan dengan huruf ya (や), yu (ゆ), dan yo (よ) kecil untuk membentuk konsonan dengan bunyi seperti kya, kyu, kyo, dan lainnya.

*)Penulis Korespondensi

Tabel 3 Penggunaan Huruf Ya, Yu, Yo Kecil

	K Y	S H	C H	N Y	H Y	M Y	R Y	G Y	J	B Y	P Y
Y A	き や	し や	ち や	に や	ひ や	み や	り や	ぎ や	じ や	び や	ぴ や
Y U	き ゆ	し ゆ	ち ゆ	に ゆ	ひ ゆ	み ゆ	り ゆ	ぎ ゆ	じ ゆ	び ゆ	ぴ ゆ
Y O	き よ	し よ	ち よ	に よ	ひ よ	み よ	り よ	ぎ よ	じ よ	び よ	ぴ よ

Jika terdapat tsu (っ) kecil di antara huruf *hiragana*, maka huruf yang terletak setelah っ kecil tersebut harus diucapkan dengan hitungan dua suku kata. Pengucapan seperti ini disebut dengan *soku on* (そくおん) atau suara konsonan kembar. Contoh, まつて (tunggu) akan menjadi matte (dibaca matte). Perpanjangan bunyi vocal atau yang disebut dengan *cho on* (しょうおん) suatu huruf *hiragana* pada bahasa Jepang dilakukan dengan menambahkan huruf a (あ), i (い), u (う). Perpanjangan bunyi ini sangat penting, karena kata yang memiliki perpanjangan bunyi (*cho on*) dan yang tidak memiliki perpanjangan bunyi (*sei on* atau vocal pendek) memiliki dua arti yang berbeda. Contoh, おばさん (obasan) memiliki arti nenek. Selain memperpanjang bunyi i, huruf i (い) juga dipergunakan untuk memperpanjang bunyi e. huruf u (う) juga dipergunakan untuk memperpanjang bunyi o selain untuk bunyi u. Terkadang bunyi e dan o juga diperpanjang juga dengan menggunakan karakter *Hiragana* mereka sendiri, seperti pada おねえさん (oneesan/kakak perempuan) dan おおき (ooki/besar), namun penggunaan seperti ini tidak banyak [3].

2. Katakana

Katakana (カタカナ) merupakan salah satu dari dua sistem aksara Jepang (*kana*) selain *hiragana*. Dasar teori dari *katakana* pada intinya sama dengan *hiragana*. Perbedaan kedua aksara ini hanya terletak pada bentuk huruf dan fungsi dari aksara tersebut. Berikut fungsi *katakana*:

- Sebagai representasi kata serapan dari bahasa asing. Contoh, アイスクリーム (aisukuriimu/ice cream).
- Untuk menuliskan nama-nama asing, seperti nama negara atau nama orang. Contoh, マリア (Maria), アメリカ (Amerika).
- Sebagai penekanan terhadap suatu kata (berfungsi sama seperti penggunaan *italics*, *bold*, atau *capitals*).
- Sebagai kata yang menunjukkan bunyi tertentu, misal suara kucing (ニャー, nyaa), suara sapi (モー, moo), dan lainnya.
- Untuk menuliskan nama produk, perusahaan, atau hal komersial lainnya. Contoh, チヨタ (toyota).
- Untuk menuliskan nama klasifikasi tanaman dan hewan.

Tabel 4 Tabel Huruf Katakana Dasar

	A	I	U	E	O	
	ア	イ	ウ	エ	オ	
K	カ	キ	ク	ケ	コ	
S	サ	シSHI	ス	セ	ソ	
T	タ	チ CHI	ツ TSU	テ	ト	
N	ナ	ニ	ヌ	ネ	ノ	
H	ハ	ヒ	フ FU	ヘ	ホ	
M	マ	ミ	ム	メ	モ	
Y	ヤ		ユ		ヨ	
R	ラ	リ	ル	レ	ロ	
W	ワ				ヲ	
						ン NG/M

Sama seperti *hiragana*, *katakana* dasar dapat ditambahkan dengan *dakuten* (濁点) dan *handakuten* (半濁点) untuk membentuk konsonan g, z, d, b, dan p dari huruf dasar konsonan k, s, t, dan h.

Tabel 5 Tabel Katakana dengan Dakuten dan Handakuten

	A	I	U	E	O
K=>G	ガ	ギ	グ	ゲ	ゴ
S=>Z	ザ	ジ	ズ	ゼ	ゾ
T=>D	ダ	ヂ	ヅ	デ	ド
H=>B	バ	ビ	ブ	ベ	ボ
H=>P	パ	ピ	プ	ペ	ポ

Selain itu huruf *katakana* dasar juga dapat dikombinasikan dengan ya (ヤ), yu (ユ), dan

yo (ヨ) kecil untuk membentuk huruf dengan bunyi kya, kyu, dan kyo sama seperti kombinasi *hiragana*.

Tabel 6 Tabel Penggunaan Huruf Ya, Yu, Yo Kecil

	KY	SH	CH	NY	HY	MY	RY	GY	J	BY	PY
YA	ャ	シャ	チャ	ニャ	ヒャ	ミャ	リャ	ギャ	ジャ	ビャ	ピャ
YU	ュ	シュ	チュ	ニユ	ヒユ	ミユ	リユ	ギユ	ジュ	ビユ	ピユ
YO	ョ	ショ	チョ	ニョ	ヒョ	ミョ	リョ	ギョ	ジョ	ビョ	ピョ

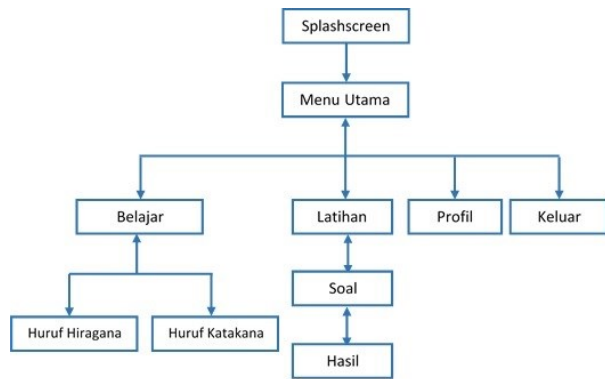
Karena keterbatasan bunyi pada bahasa Jepang, maka dibuatlah kombinasi baru untuk *katakana* agar dapat mempresentasikan bunyi yang berasal dari bahasa asing seperti ti, tu, di, du, che, fa, fi, fe, fo, wi, we, wo, va, vi, vu, dan vo. Dan seperti *hiragana*, *katakana*-pun memiliki aturan penulisan untuk bunyi konsonan *soku on* (ソクオン) dan *choo on* (チョーオン). Karena dalam sistem penulisan bahasa Jepang tidak menggunakan spasi, maka terkadang tanda (。) dipergunakan untuk menunjukkan spasi.

3. Kanji

Kanji merupakan aksara China yang dipergunakan dalam penulisan bahasa Jepang. Beberapa *kanji* memiliki arti dan cara baca yang berbeda dengan huruf China yang memiliki bentuk yang sama dengan *kanji* tersebut. Cara baca *kanji* dengan cara China disebut dengan *onyomi* (音読み) sedangkan cara baca Jepang disebut *kunyomi* (訓読み). *Kanji* yang penulisannya digabungkan dengan *kanji* lain akan dibaca dengan cara *Onyomi*, sementara apabila *kanji* yang berdiri sendiri atau yang diikuti oleh *Okurigana* (karakter *hiragana* yang mengikuti *kanji*) akan dibaca dengan cara *kunyomi* [3]. Contoh, カ dibaca *chikara* (cara *kunyomi*) apabila berdiri atau bila diikuti dengan *okurigana* seperti カずくで (*chikarazukude*), namun apabila digabungkan dengan *Kanji* lain seperti 腕力 (*wanryoku*) maka

*Penulis Korespondensi

kanji 力 akan dibaca *ryoku* (cara *onyomi*). Terdapat sekitar 40.000 *kanji*, namun hanya sekitar 2.000 *kanji* yang benar-benar dipergunakan dalam penggunaan bahasa Jepang sehari-hari [3]. *Kanji* digunakan untuk membedakan homofon, dimana terdapat banyak aksara yang memiliki pengucapan yang sama namun memiliki arti yang berbeda [3].



Gambar 1 Struktur Navigasi Aplikasi Pengenalan Dasar Huruf Hiragana dan Katakana

Dari struktur navigasi di atas dapat terlihat alur dari aplikasi, yaitu pengguna (user) masuk ke dalam Aplikasi Pengenalan Dasar Huruf Hiragana dan Katakana pada ponsel dan muncul tampilan splash screen sebagai tampilan pembuka. Lalu masuk ke menu utama yang terdiri dari “Belajar”, “Latihan”, “Profil”, dan “Keluar”. Jika pengguna memilih “Belajar” maka akan masuk ke halaman “Belajar Hiragana” dan “Belajar Katakana” yang didalamnya terdapat pilihan-pilihan pembelajaran huruf Hiragana / Katakana sesuai dengan kategori yang telah ditentukan. Sedangkan jika pengguna memilih “Latihan”, maka masuk ke “Soal” kemudian mendapatkan “Hasil” berupa nilai. Dan jika pengguna memilih menu “Profil”, maka muncul profil dari programmer.

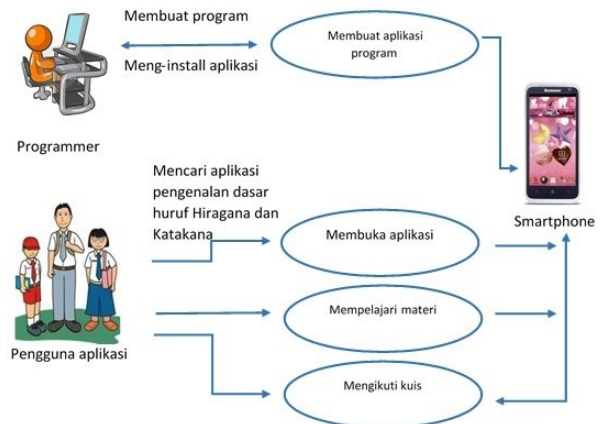
*)Penulis Korespondensi

3.3. Struktur Navigasi

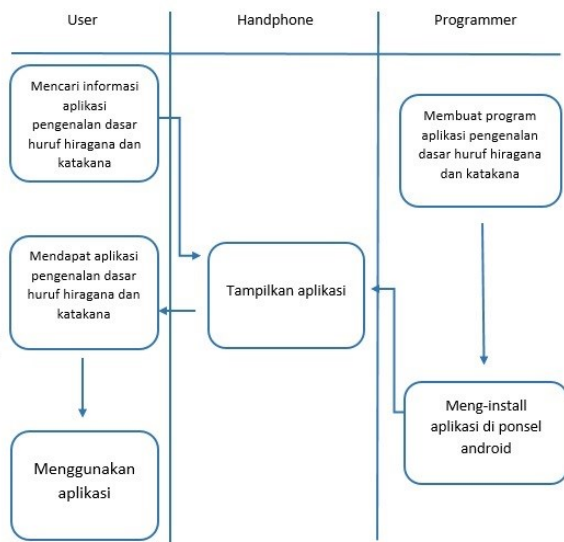
Rancangan struktur navigasi yang digunakan pada Aplikasi Pengenalan Huruf Jepang ini menggunakan struktur navigasi hierarki atau yang sering disebut struktur navigasi bercabang. Berikut ini merupakan struktur navigasi dari aplikasi yang dibuat:

3.4 UML

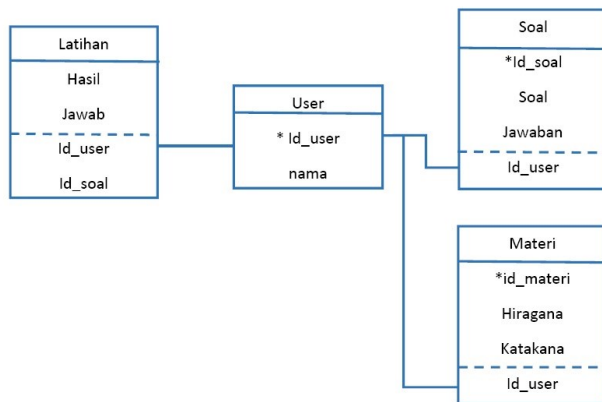
Unified Modelling Language (UML) adalah sebuah “bahasa” yang telah menjadi standar dalam industri untuk memvisualisasi, merancang dan mendokumentasikan sistem piranti lunak. UML menawarkan sebuah standar untuk merancang model sebuah sistem. Dengan menggunakan UML kita dapat membuat model untuk semua jenis aplikasi piranti lunak, dimana aplikasi tersebut dapat berjalan pada piranti keras, sistem operasi dan jaringan apapun, serta ditulis dalam bahasa pemrograman apapun. Tetapi karena UML juga menggunakan class dan operation dalam konsep dasarnya, maka ia lebih cocok untuk penulisan piranti lunak dalam bahasa-bahasa berorientasi objek seperti C++, Java, C# atau VB.NET. Walaupun demikian, UML tetap dapat digunakan untuk modelling aplikasi procedural dan VB dan C.



Gambar 2 Use Case Diagram Aplikasi Pengenalan Dasar Huruf Hiragana dan Katakana



Gambar 3 Activity Diagram Aplikasi Pengenalan Dasar Huruf Hiragana Dan Katakana



Gambar 4 Diagram Class Sistem Aplikasi Pengenalan Dasar Huruf Hiragana Dan Katakana

3.5 Spesifikasi Perangkat Keras Dan Perangkat Lunak

Terdapat dua inti perangkat keras (Hardware) yang digunakan pada komputer, yaitu:

1. Processor Intel Core i7
2. RAM 2x4 GB DDR3

Sedangkan perangkat lunak (Software) yang digunakan ialah sebagai berikut:

1. Windows 7 Professional 64 bit
2. Android SDK Manager
3. Eclipse Kepler SR2 win32
4. Java SDK

Untuk menjalankan aplikasi ini pada *smartphone* android, spesifikasi *smartphone* minimal:

1. Processor Scorpion 1.4 GHz
2. RAM 512 MB
3. Android 2.3 GingerBread

3.6.1 Pembuatan Aplikasi

Pada aplikasi ini, splash screen digunakan sebagai layar pembuka yang hanya muncul pada saat aplikasi pertama kali dijalankan. Tampilan ini akan muncul selama beberapa detik.



Gambar 5 Tampilan Splash Screen

3.6.2 Menu Utama

Tampilan menu utama muncul setelah tampilan splash screen. Tampilan ini berisi 4 menu utama dalam aplikasi ini yaitu, menu "Belajar", menu "Latihan", menu "Profil", dan menu "Keluar".

*)Penulis Korespondensi



Gambar 6 Tampilan Menu Utama

3.6.3 Menu Belajar

Tampilan ini muncul ketika pengguna aplikasi memilih menu “Belajar” pada menu utama. Didalam menu belajar ini terdapat dua menu pilihan belajar, yaitu menu “Hiragana” dan menu “Katakana”.



Gambar 7 Tampilan Menu Belajar

3.6.4 Menu Belajar Hiragana

Pada menu ini tersedia beberapa *image button* dari huruf hiragana. Menu ini muncul setelah pengguna aplikasi memilih menu “Hiragana” pada menu belajar.



Gambar 8 Tampilan Belajar Hiragana

3.6.5 Menu Belajar Katakana

Pada menu ini tersedia beberapa *image button* dari huruf katakana. Menu ini muncul setelah pengguna aplikasi memilih menu “Katakana” pada menu belajar.



Gambar 9. Tampilan Belajar Katakana



Gambar 10 Tampilan Isi nama User

3.6.6 Menu Latihan

Menu latihan ini muncul jika pengguna aplikasi memilih menu “Latihan” pada menu utama. Menu latihan dibuka dengan tampilan input nama *user* sebelum melakukan latihan. Setelah meng-*input* nama, menu latihan akan muncul sepenuhnya. Menu ini terdiri dari soal-soal latihan dasar *hiragana* dan *katakana* yang dibatasi oleh waktu yang telah ditentukan, dan menghasilkan nilai atau skor di akhir latihan.



Gambar 11 Tampilan Latihan

3.6.7 Menu Profil

Menu ini berisikan profil singkat dari pembuat aplikasi. Menu ini akan muncul apabila pengguna aplikasi memilih menu “Profil” pada menu utama.



Gambar 12 Tampilan Profil

4. KESIMPULAN

Dari analisa dan uji coba yang telah dilakukan, dapat disimpulkan dari penelitian dan pembuatan aplikasi ini adalah:

1. Aplikasi Pengenalan Dasar Huruf Hiragana dan Katakana sudah memenuhi kebutuhan pengenalan dan belajar huruf Jepang tingkat dasar.
2. Dengan menggunakan bahasa pengantar bahasa Indonesia, aplikasi ini dapat dengan mudah digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia.
3. Fitur suara pada aplikasi telah cukup membantu pengguna aplikasi dalam memahami cara membaca aksara Jepang.
4. Aplikasi ini berguna sebagai bahan pengenalan, sekaligus pembelajaran dasar huruf Jepang yang dapat digunakan kapan saja dan dimana saja, tanpa harus bergantung pada keberadaan internet, karena aplikasi ini dapat berjalan secara offline.

Aplikasi ini tergolong sederhana dan masih mencakup bagian dasar dari pengenalan dan pembelajaran huruf / bahasa Jepang. Pengembangan selanjutnya dikerjakan dengan penambahan dalam hal cakupan materi, Pengembangan aplikasi pada versi android lainnya agar lebih banyak pengguna smartphone yang dapat menggunakan aplikasi ini, aplikasi dapat lebih fleksibel dan dapat digunakan dengan tampilan landscape maupun portrait.

Daftar Pustaka

- Sri Widiati. (2000), Pengantar Basis Data. Palembang: maxikom.
- Kurose, M & Gilhooley, H. (2012). Complete Japanese Volume 1. Jakarta: Kesaint Blanc
- Suen, Ching., Mori, Suji., Kim, Soo., Leung, Cheung. (2003). Analysis and Recognition of Asian Scripts- the State of the Art. ICDAR.
- Sherief Salbino, (2014), Buku Pintar Gadget Android untuk Pemula, Kunci Komunikasi, Jakarta.
- Dendy Triadi, (2013), Bedah Tuntas Fitur Android, Jogja Great! Publisher, Yogyakarta.
- M. Hilmi Masruri, (2015) Buku Pintar Android, Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Yuniar Supardi, (2015), Belajar Coding Android bagi Pemula, Elex Media Komputindo, Jakarta.

ANALISIS *TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL* PADA PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI DI PERUSAHAAN AGENSI PROPERTI

Hendra Dinata^{1*}
Universitas Surabaya

Abstrak

Penggunaan teknologi informasi yang telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari proses bisnis di sebuah perusahaan agensi properti, melibatkan juga para agen penjual di dalamnya yang sebelumnya bekerja tanpa dukungan dari kehadiran teknologi informasi. Penelitian ini sendiri dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui dan menjelaskan faktor-faktor yang berpengaruh pada penerimaan atas teknologi informasi tersebut pada perusahaan agensi properti dengan menggunakan kerangka *Technology Acceptance Model* (TAM). Faktor-faktor tersebut meliputi persepsi kemudahan dalam penggunaan, persepsi manfaat, sikap dalam penggunaan, minat penggunaan dan penggunaan sistem yang sebenarnya. Data diambil dari 126 orang agen penjual melalui kuisioner online. Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa persepsi atas kemudahan dalam penggunaan teknologi yang ada berpengaruh terhadap persepsi manfaat dan sikap dalam penggunaannya, dan persepsi manfaat berpengaruh pada sikap dalam penggunaan suatu teknologi dan minat seseorang untuk menggunakannya. Sementara sikap dalam penggunaan juga memiliki pengaruh terhadap minat seseorang untuk menggunakan teknologi informasi dan minat ini juga mempengaruhi bagaimana penggunaan teknologi informasi itu yang sebenarnya.

Kata kunci: *Technology Acceptance Model; Agensi Properti; Teknologi Informasi*

Abstract

The use of information technology that has become an inseparable part of the business process in a property agency organization, also involves sales agents in it who previously worked without the support of the presence of information technology. This research itself was conducted with the aim to find out and explain the factors that influence the acceptance of information technology in property agency organization using the Technology Acceptance Model (TAM) framework. These factors include the perceived ease of use, perceived usefulness, attitude toward using, behavioral intention of use and actual sistem use. Data was collected from 126 sales agents through online questionnaires. From the results of the study concluded that the perception of the ease of use of existing technology affects the perception of usefulness and attitudes toward using, and the perception of usefulness affects the attitude toward using of a technology and behavioral intention of use. While the attitude toward using also has an influence on behavioral intention of use of information technology and this behavioral intention of use also influences how the actual use of information technology is.

Keywords: *Technology Acceptance Model; Property Agency; Information Technology*

1. PENDAHULUAN

Teknologi Informasi yang diterapkan pada suatu perusahaan dapat memiliki peran sebagai entitas yang membentuk jalannya bisnis itu sendiri. A&A Indonesia, sebagai salah satu perusahaan agensi properti terkemuka di Indonesia, juga telah menerapkan teknologi informasi yang menyatu dengan proses bisnis yang dijalankannya hingga saat ini. Penggunaan

^{*}Penulis Korespondensi

teknologi informasi pada perusahaan A&A Indonesia adalah sebagai bagian dari implementasi *Business Process Reengineering* (BPR) yang dilakukannya sejak awal 2017 hingga awal 2018.

Pada implementasi BPR yang dilakukan oleh A&A Indonesia, didapati bawah teknologi informasi telah memegang peran penting dalam mendukung kesuksesan implementasi ini

C-44-1

(Dinata, 2020). Proses bisnis baru yang terbentuk dari hasil implementasi BPR dapat dijalankan dengan baik dengan dukungan dari teknologi informasi yang ada, di mana teknologi informasi itu juga telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari proses bisnis tersebut.

Pada masa implementasi BPR ini, pihak manajemen telah berupaya untuk menumbuhkan motivasi dan penerimaan dari para karyawan dalam menggunakan teknologi informasi yang ada. Karena tanpa adanya komunikasi dan komitmen dari pihak manajemen, justru akan menimbulkan penolakan dari para karyawan dalam menggunakan teknologi informasi yang baru (Khan, dkk., 2012).

Karyawan yang terlibat dalam penggunaan teknologi informasi baru ini bukan hanya karyawan di bagian administrasi atau *back-office* saja. Tetapi, teknologi informasi yang ada didesain agar melibatkan juga para agen penjual yang biasanya berada di lapangan. Mereka, para agen penjual ini, yang sebelumnya hanya fokus pada pemberian layanan jasa kepada pelanggan, sekarang juga mulai dilibatkan secara aktif dalam proses administratif pengelolaan data, yaitu dengan difasilitasi suatu sistem yang dapat diakses dengan mudah juga oleh mereka.

Untuk itu, layak untuk dicermati faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penerimaan mereka, para agen penjual, dalam menggunakan teknologi informasi yang ada. Untuk mengetahui dan mempelajari faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan seseorang terhadap teknologi informasi, kerangka model dari *Technology Acceptance Model* (TAM) dapat digunakan. TAM, yang diperkenalkan oleh Fred Davis, merupakan alat yang baik, yang dapat memberikan penjelasan yang kuat dan juga cukup sederhana tentang penerimaan atau pengadopsian, serta perilaku dari para pengguna suatu teknologi informasi (Park, 2009; Priyanka & Kumar, 2014). Pada

penelitian lain dengan kasus yang serupa, yakni penggunaan suatu teknologi informasi baru untuk mendukung dan mengotomasi kerja, juga menggunakan kerangka TAM (Devi, 2014; Ferda, dkk., 2011; Supriyanti & Cholil, 2016). Dengan menggunakan TAM, penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana penggunaan teknologi informasi yang sebenarnya (*actual system use*) dipengaruhi oleh empat variabel pendahulunya yaitu minat penggunaan (*behavioral intension of use*), sikap dalam penggunaan (*attitude toward using*), persepsi manfaat (*perceived usefulness*) dan persepsi kemudahan (*perceived ease of use*).

2. METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan adalah model penelitian *explanatory* (penjelasan) dengan menjelaskan hubungan kausal di antara variabel yang ada dengan menguji hipotesis. Sama seperti penelitian-penelitian sebelumnya, dalam menggunakan model TAM untuk mengetahui tingkat adopsi sebuah teknologi informasi yang baru, terdapat lima variabel yang menjadi konstruksinya yang terutama (Hanggono, dkk., 2015). Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

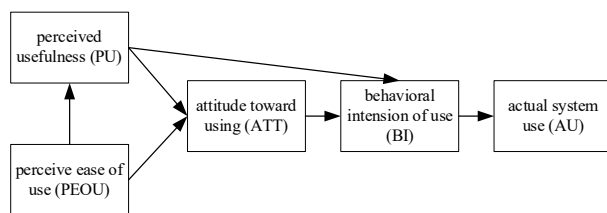
- a) Persepsi Kemudahan Dalam Penggunaan (*perceive ease of use/ PEOU*), yaitu suatu tingkat pandangan seseorang memiliki keyakinan bahwa teknologi yang ada dapat digunakan dengan mudah tanpa menemui hambatan yang berarti.
- b) Persepsi Manfaat (*perceived usefulness/ PU*), yaitu tingkat kepercayaan seseorang terhadap suatu teknologi bahwa teknologi yang itu akan dapat memberikan suatu keuntungan terhadap peningkatan kinerjanya.
- c) Sikap Dalam Penggunaan (*attitude toward using/ ATT*), yaitu suatu sikap seseorang untuk menyukai atau tidak suka terhadap suatu produk teknologi tertentu sebagai hasil evaluasi tentang rasa ketertarikannya dalam memakai teknologi itu.

- d) Minat Penggunaan (*behavioral intension of use/ BI*), yaitu tingkatan minat seseorang untuk tetap menggunakan teknologi yang ada sekarang di kemudian hari. Bahwa minat seseorang mempengaruhi secara langsung terhadap perilaku untuk menggunakannya (Attuquayefio, 2014).
- e) Penggunaan Yang Sebenarnya (*actual system use/ AU*), yaitu pembuktian kondisi nyata penggunaan suatu teknologi yang bisa diukur dari fekuensi dan durasi waktu penggunaannya.

Kelima variabel di atas digambarkan dalam hubungan seperti yang dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini. Dari gambar tersebut dapat dilihat bahwa hipotesis yang hendak diuji yaitu:

- H1: PEOU mempengaruhi PU
 H2: PEOU mempengaruhi ATT
 H3: PU mempengaruhi ATT
 H4: PU mempengaruhi BI
 H5: ATT mempengaruhi BI
 H6: BI mempengaruhi AU

Sedangkan daftar item pertanyaan pada masing-masing variabel, dapat dilihat pada Tabel 1 berikut di bawah ini.



Gambar 1.
Technology Acceptance Model

Tabel 1. Variabel dan Item Pertanyaan

Variabel	Percentage of Survival (%)
PEOU	1. Mudah untuk mengakses sistem 2. Mudah untuk mengelola data properti 3. Mudah untuk mencari data properti

	4. Mudah untuk mengakses laporan
PU	1. Saya dapat menghemat waktu dalam mengelola data tanpa harus datang ke kantor 2. Perusahaan dapat menghemat penggunaan kertas 3. Laporan yang saya terima menjadi lebih cepat 4. Saya dapat memberikan respon atas laporan lebih cepat
ATT	1. Sistem sudah sesuai dengan tuntutan pekerjaan 2. Sistem dapat menyajikan informasi dengan cepat dan akurat 3. Sistem dapat menyajikan informasi properti yang dibutuhkan calon pembeli melalui website
BI	1. Saya merasa akan sulit jika harus kembali mengerjakan pekerjaan saya tanpa sistem ini 2. Saya sudah merasa nyaman menggunakan sistem ini 3. Sistem yang sekarang masih data dikembangkan lagi jika ada kebutuhan baru
AU	1. Saya selalu menggunakan sistem ini untuk mengolah data properti saya 2. Saya selalu menggunakan sistem ini untuk memperoleh laporan harian

Penggunaan teknologi informasi di A&A Indonesia sebagai bagian tak terpisahkan dari *business process reengineering*, menasar juga pada para agen penjual yang selama ini bekerja di lapangan. Untuk itu, data yang diolah untuk penelitian ini berasal dari 126 agen penjualan aktif. Pengumpulan data dilakukan pada awal tahun 2019, sekitar satu tahun sejak selesai

diterapkan teknologi informasi yang baru ini melalui kuisisioner online.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data dari hasil kuisisioner online yang didapat berasal dari 126 orang responden yang merupakan agen penjual dari perusahaan property A&A Indonesia dengan rentang usia 25-55 tahun. Data diolah dengan menggunakan program SPSS dan menunjukkan hasil sebagai berikut:

a) Pengaruh *Perceive Ease of Use (PEOU)* terhadap *Perceive of Usefulness (PU)*

Pada Tabel 2 berikut dapat dilihat bahwa variabel PEOU memiliki t_{hitung} sebesar 5.836 atau lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1.979 dengan nilai Sig. 0.000 atau kurang dari 0.05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel PEOU memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variable PU. Besarnya pengaruh variabel PEOU terhadap variabel PU adalah sebesar 21.5%

Tabel 2. Hasil Regresi Linear PEOU Terhadap PU

Variabel	Standarized Coefficient	t_{hitung}	Sig. t
PEOU	0.464	5.836	0.000
R ² :0.215			

b) Pengaruh *Perceive Ease of Use (PEOU)* terhadap *Attitude Toward Using (ATT)*

Pada Tabel 3 berikut dapat dilihat bahwa variabel PEOU memiliki t_{hitung} sebesar 7.947 atau lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1.979 dengan nilai Sig. 0.000 atau kurang dari 0.05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel PEOU memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variable ATT. Besarnya pengaruh variabel PEOU terhadap variabel ATT adalah sebesar 33.7%

Tabel 3. Hasil Regresi Linear PEOU Terhadap ATT

Variabel	Standarized Coefficient	t_{hitung}	Sig. t
PEOU	0.581	7.947	0.000
R ² :0.337			

c) Pengaruh *Perceive Usefulness (PU)* terhadap *Attitude Toward Using (ATT)*

Pada Tabel 4 berikut dapat dilihat bahwa variabel PU memiliki t_{hitung} sebesar 6.182 atau lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1.979 dengan nilai Sig. 0.000 atau kurang dari 0.05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel PU memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variable ATT. Besarnya pengaruh variabel PU terhadap variabel ATT adalah sebesar 23.6%

Tabel 4. Hasil Regresi Linear PU Terhadap ATT

Variabel	Standarized Coefficient	t_{hitung}	Sig. t
PU	0.485	6.182	0.000
R ² :0.236			

Pada data di atas, tampak pengaruh persepsi seseorang terhadap kemudahan penggunaan suatu teknologi (*Perceive Ease of Use*) terhadap sikap dalam penggunaan (*Attitude Toward Using*) yaitu sebesar 0.581. Namun pengaruh tidak langsung atas persepsi seseorang terhadap kemudahan penggunaan suatu teknologi (*Perceive Ease of Use*) terhadap sikap dalam penggunaan (*Attitude Toward Using*) melalui persepsi manfaat (*Perceive Usefulness*) lebih kecil yaitu $0.464 \times 0.485 = 0.2250$. Hal ini memberikan arti bahwa sikap seseorang terhadap penggunaan teknologi (*Attitude Toward Using*) besar pengaruhnya karena adanya persepsi orang atas kemudahan dalam menggunakan teknologi informasi itu sendiri (*Perceive Ease of Use*). Namun jika seseorang mempersepsikan bahwa teknologi yang ada tidak benar-benar bermanfaat bagi

*Penulis Korespondensi

dirinya (*Perceive Usefulness*), maka akan menurunkan pengaruh persepsi kemudahan (*Perceive Ease of Use*) itu tadi terhadap sikap dalam penggunaan teknologi (*Attitude Toward Using*).

Hal ini bisa disadari bahwa para agen penjual tidak melibatkan penggunaan teknologi yang disediakan oleh perusahaan dalam bekerja selama ini. Tetapi sejak dilakukan implementasi BPR di perusahaan, penggunaan teknologi informasi menjadi sesuatu yang bersifat wajib. Namun demi menyukseskan implementasi BPR ini, pihak manajemen perusahaan berupaya untuk menghadirkan suatu sistem yang mudah untuk digunakan dan memberikan dampak manfaat secara langsung. Sehingga dengan demikian tidak timbul penolakan dari para agen penjual ini (Dinata, 2020; Khan, dkk., 2012).

d) *Pengaruh Perceive of Usefulness (PU) terhadap Behavioral Intension of Use (BI)*

Pada Tabel 5 berikut dapat dilihat bahwa variabel PU memiliki t_{hitung} sebesar 6.433 atau lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1.979 dengan nilai Sig. 0.000 atau kurang dari 0.05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel PU memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel BI. Besarnya pengaruh variabel PU terhadap variabel BI adalah sebesar 25.0%

Tabel 5. Hasil Regresi Linear PU Terhadap BI

Variabel	Standarized Coefficient	t_{hitung}	Sig. t
PU	0.500	6.433	0.000
R ² : 0.250			

e) *Pengaruh Attitude Toward Using (ATT) terhadap Behavioral Intension of Use (BI)*

Pada Tabel 6 berikut dapat dilihat bahwa variabel ATT memiliki t_{hitung} sebesar 9.503 atau lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1.979 dengan nilai Sig. 0.000 atau kurang dari 0.05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel ATT memiliki pengaruh yang signifikan secara

positif terhadap variabel BI. Besarnya pengaruh variabel ATT terhadap variabel BI adalah sebesar 42.1%. Hal ini juga sejalan dengan temuan dari penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa sikap seseorang terhadap teknologi informasi itu menjadi faktor penentu yang sangat signifikan terhadap niat perilaku seseorang untuk tetap menggunakan teknologi informasi itu (Abramson, 2015; Suki, 2011).

Tabel 6. Hasil Regresi Linear ATT Terhadap BI

Variabel	Standarized Coefficient	t_{hitung}	Sig. t
PU	0.649	9.503	0.000
R ² : 0.421			

Jika diperhatikan pada data di atas, nilai pengaruh langsung variabel PU terhadap variabel BI adalah sebesar 0.500. Sedangkan pengaruh tidak langsung variabel PU terhadap variabel BI melalui variabel ATT yaitu sebesar $0.485 \times 0.649 = 0.315$. Hal ini dapat diartikan bahwa minat para karyawan agen penjual dalam menggunakan teknologi informasi (*Behavioral Intension of Use*) tampaknya lebih banyak dipengaruhi oleh persepsi atas manfaat (*Perceive of Usefulness*) yang bisa diperolehnya. Meski demikian, apabila dijumpai rasa ketidaksukaan (*Attitude Toward Using*) terhadap kehadiran teknologi ini akan menyebabkan penurunan terhadap minat untuk menggunakan teknologi informasi (*Behavioral Intension of Use*).

f) *Pengaruh Behavioral Intension of Use (BI) terhadap Actual System Use (AU)*

Pada Tabel 7 berikut dapat dilihat bahwa variabel BI memiliki t_{hitung} sebesar 5.938 atau lebih besar dari nilai t_{tabel} sebesar 1.979 dengan nilai Sig. 0.000 atau kurang dari 0.05. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel BI memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel AU. Besarnya pengaruh variabel BI terhadap variabel AU adalah sebesar 22.1%.

*)Penulis Korespondensi

Tabel 7. Hasil Regresi Linear BI Terhadap AU

Variabel	Standarized Coefficient	t _{hitung}	Sig. t
PU	0.471	5.938	0.000
R ² : 0.221			

4. KESIMPULAN

Hasil implementasi BPR yang dilakukan oleh perusahaan A&A Indonesia yang bergerak di bidang agensi properti ini memang melahirkan suatu sistem yang memanfaatkan teknologi informasi di mana para agen penjualnya juga menjadi penggunanya. Pada penelitian ini telah dijelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penerimaan suatu teknologi informasi dengan menggunakan *Technology Acceptance Model*. Dari hasil uji coba di atas dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Variabel Persepsi Kemudahan Dalam Penggunaan (*perceive ease of use*) memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel Persepsi Manfaat (*perceived usefulness*)
- 2) Variabel Persepsi Kemudahan Dalam Penggunaan (*perceive ease of use*) memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel Sikap Dalam Penggunaan (*attitude toward using*)
- 3) Variabel Persepsi Manfaat (*perceived usefulness*) memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel Sikap Dalam Penggunaan (*attitude toward using*)
- 4) Variabel Persepsi Manfaat (*perceived usefulness*) memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel Minat Penggunaan (*behavioral intension of use*)
- 5) Variabel Sikap Dalam Penggunaan (*attitude toward using*) memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel Minat Penggunaan (*behavioral intension of use*)

- 6) Variabel Minat Penggunaan (*behavioral intension of use*) memiliki pengaruh yang signifikan secara positif terhadap variabel Penggunaan Yang Sebenarnya (*actual system use*)

Untuk pengembangan penelitian selanjutnya, menarik untuk diketahui sampai sejauh mana penerimaan teknologi ini dari sisi pelanggan atau calon pembeli properti. Sebab sistem yang dibangun, bukan hanya menghasilkan sistem yang dipakai internal saja, namun juga sebuah *website* yang ditujukan kepada pelanggan di luar sana. Dengan demikian, hasil penelitiannya juga bisa dimanfaatkan oleh entitas bisnis lain yang hendak menghadirkan suatu sistem *website* bagi para pelanggannya.

Daftar Pustaka

- Abramson, J; Dawson, M & Stevens. (2015). An Examination of the Prior Use of E-Learning Within an Extended Technology Acceptance Model and the Factors that Influence the Behaviorar Intention of Users to Use M-Learning. *SAGE Open*.1-9.
- Attuquayefio, S.N. (2014). Using the UTAUT Model to Analyze Students' ICT Adoption. *International Journal of Education and Development Using Information and Communication Technology*. Vol. 10 (3), 75-86.
- Devi, Ni Luh Nyoman Sherina & Suartana, I Wayan. (2014). Analisis Technology Acceptance Model (TAM) Terhadap Penggunaan Sistem Informasi Di Nusa Dua Beach Hotel & Spa. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, Vol 6 (1), 167-184, ISSN: 2302-8556.
- Dinata, H. (2020). Business Process Reengineering: The Role of Information Technology as a Determinant of Success for Improving Performance. *INFORM*, 5(1), 25-31.

*)Penulis Korespondensi

- Ferda, Ahmet, Serkan Benk, & Tamer Budak. (2011). The Acceptance of Tax Office Automation System (VEDOP) By Employees: Factorial Validation of Turkish Adapted Technology Acceptance Model (TAM). *International Journal of Economics and Finance*, 3(6), pp: 107-116.
- Hanggono, A. A., Handayani, S. R., & Susilo, H. (2015). Analisis Atas Praktek TAM (Technology Acceptance Model) Dalam Mendukung Bisnis Online Dengan Memanfaatkan Jejaring Sosial Instagram. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 26 (1), 1-9.
- Khan, A. Z., Bokhari, R. H., Hussain, S. I. & Waheed, M. (2012). Realizing the Importance of User Participation and Business Process Reengineering during ERP Implementation. In *Proceedings of International Conference on Information and Knowledge Management (ICIKM 2012)*.
- Park, S. Y. (2009). An analysis of the Technology Acceptance Model in understanding university students' behavioral intention to use e-Learning." *Educational Technology & Society*, Vol. 12 (3), 150–162.
- Priyanka, S. & Kumar, M. A. (2014). A Study on Adoption of E-Recruitment Using Technology Acceptance Model (TAM) With Reference to Graduating Students in Universities in Bahrain. *International Journal of Advance Research in Computer Science and Management Studies*. Vol. 2 (9), 2321-7782.
- Supriyanti & Cholil, M. (2016). Aplikasi Technology Acceptance Model Pada Sistem Informasi Manajemen Rumah Sakit di Rumah Sakit Ortopedi Prof. Dr. R. Soeharso Surakarta. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya*, Vol. 18 (1). 42-51
- Suki, N.M. (2011). Exploring the Relationship Between Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, Perceived Enjoyment, Attitude and Subscribers' Intention Towards Using 3G Mobile Services. *Journal of Information Technology Management*. Vol. 22 (1), 1-7.

SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN UNTUK MENENTUKAN PELANGGAN TERBAIK PADA TOKO FANNY COSMETIC MENGGUNAKAN METODE WEIGTED PRODUK

M. Afan Agustian^{1*}, Siti Mujilahwati²

^{1,2}Universitas Islam Lamongan

Abstrak

Toko Fanny Cosmetic merupakan tempat penjualan berbagai macam merk kosmetik dan alat-alat kecantikan. Berdasarkan observasi pada penelitian ini di Toko Fanny Cosmetic bahwa proses pemilihan serta rekomendasi pelanggan terbaik yang dilakukan oleh owner masih dilakukan perhitungan manual. Sehingga hasil dari perhitungan masih bersifat subyektif, disamping itu hasil dari pemilihan serta rekomendasi terkadang membutuhkan waktu yang lama. Oleh sebab itu dibutuhkan suatu alat bantu yang bisa mempercepat kinerja untuk melakukan pemilihan serta rekomendasi pelanggan terbaik dengan menggunakan sistem pendukung keputusan. Pada penelitian ini dirancang suatu sistem yang bisa membantu owner dalam pengambilan keputusan tentang pemilihan dan rekomendasi pelanggan terbaik. Proses ini diawali dengan melakukan penginputan data alternatif, kemudian dilanjutkan dengan proses penginputan data kriteria diantaranya yaitu "Total Belanja, Kuantitas Belanja, Metode Pembayaran, Status Pembayaran, Total Kunjungan dan Reseller". Proses yang terakhir adalah melakukan perhitungan dengan menggunakan metode "Weighted Product". Proses pemilihan ini akan menentukan pelanggan terbaik yang nantinya diberikan bonus sesuai dengan urutan peringkat ranking yang didapat.

Kata kunci: SPK, pemilihan, pelanggan terbaik, weighted product.

Abstract

The Fanny Cosmetic store is a place for selling various brands of cosmetics and beauty equipment. Based on the observation in this research at the Fanny Cosmetic Shop that the selection process and the best customer recommendation was made by the owner are still done manually. So, the result of the calculation is still subjective, besides that the results of the selection and recommendation sometimes take a long time. Therefore, we need a tool that can accelerate performance to make the best customer selection and recommendation using a decision support system. In this research a system was designed that can help the owner in making decisions about the selection and best customer recommendation. This process begins with alternative data input, then proceed with inputting criteria data including "Total Shopping, Shopping Quantity, Payment Method, Payment Status, Total Visits and Resellers". The last process is to do calculations using the "Weighted Product" method. This selection process will determine the best customers who will be given bonuses according to the ranking rank obtained.

Keywords: DSS, selection, best customer, weighted product

1. PENDAHULUAN

Pada dasarnya manusia sebagai konsumen membeli barang dan jasa adalah untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan hidup. Hal ini berarti konsumen tidak hanya membeli produk atau barangnya saja, akan tetapi yang dibeli adalah manfaat atau kegunaan dari

produk tersebut. Keinginan dan kebutuhan manusia itu sifatnya tidak terbatas, tetapi sumber daya yang dimiliki terbatas. Oleh karena itu demi mendapatkan suatu barang untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan tersebut maka seseorang akan rela menukarkan atau mengorbankan benda atau barang yang

^{*})Penulis Korespondensi

dimiliki, seperti uang atau benda-benda lainnya. Seorang produsen perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian.

Perilaku konsumen sangat perlu dipahami karena konsumen merupakan pasar sasaran produk [1]. Hal ini berarti bahwa suatu produk dibuat berdasarkan keinginan dan kebutuhan dari konsumen. Apabila produk tersebut oleh konsumen dianggap dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya, maka konsumen akan membeli produk tersebut. Dan sebaliknya, apabila produk tersebut dianggap belum atau tidak mampu memenuhi kebutuhan dan keinginannya maka konsumen tidak akan membelinya. Program pemberian hadiah termasuk dalam kategori strategi pemasaran yaitu promotion atau promosi. Promosi merupakan usaha-usaha yang dilakukan untuk mendorong konsumen agar lebih cepat membeli suatu produk yang ditawarkan [2]. Untuk menghasilkan rekomendasi-rekomendasi pelanggan terbaik berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditentukan, sehingga rekomendasi tersebut akan menjadikan bahan pertimbangan [3].

Manfaat yang diharapkan pada pembuatan aplikasi pendukung keputusan untuk menentukan pelanggan terbaik adalah untuk membantu owner Toko Fanny Cosmetic dalam menentukan pelanggan terbaik yang nantinya akan diberikan bonus. Karena pada saat ini proses penilaian dalam menentukan pemberian bonus pelanggan masih melalui keputusan dari satu pihak saja, hal ini tentu kurang efektif sehingga proses yang dilakukan masih belum akurat. Sistem yang akan dibuat pada penelitian ini menggunakan metode Weighted Product. Salah satu metode dalam pendukung keputusan yang merupakan suatu metode penentuan urutan (prioritas) dalam analisis multikriteria. Dengan adanya sistem pendukung keputusan ini, maka diharapkan dalam pemberian bonus kepada pelanggan di Toko Fanny Cosmetic

kedepannya akan menjadi lebih efektif dan akurat.

Adapun tujuan dalam pembuatan aplikasi ini adalah sebagai berikut :

1. Memperoleh kriteria pada metode Weighted Product (WP) dalam menentukan pelanggan terbaik yang nantinya diberikan bonus.
2. Memberikan kemudahan dalam menentukan pelanggan terbaik pada Toko Fanny Cosmetic dengan metode Weighted Product (WP) pada sistem pendukung keputusan.

2. METODE PENELITIAN

proses normalisasi karena metode ini mengalihkan hasil penilaian setiap atribut. Hasil perkalian tersebut belum bermakna jika belum dibandingkan (dibagi) dengan nilai standart. Bobot untuk atribut manfaat berfungsi sebagai pangkat positif dalam proses perkalian, sementara bobot biaya berfungsi sebagai pangkat negatif.

Metode *Weighted Product* menggunakan perkalian sebagai penghubung rating atribut, dimana setiap rating atribut harus dipangkatkan dulu dengan bobot yang bersangkutan. Metode *Weighted Product* dapat membantu dalam mengambil keputusan akan tetapi perhitungan dengan menggunakan metode *weighted product* ini hanya menghasilkan nilai terbesar yang akan terpilih sebagai alternatif yang terbaik. Perhitungan akan sesuai dengan metode ini apabila alternatif yang terpilih memenuhi kriteria yang telah ditentukan. Metode *Weighted Product* ini lebih efisien karena waktu yang dibutuhkan dalam perhitungan lebih singkat.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam penyelesaian masalah menggunakan metode *Weighted Product* adalah sebagai berikut :

1. Normalisasi atau Perbaikan Bobot

$$W_j = \frac{w_j}{\sum w_j}$$

Melakukan normalisasi atau perbaikan bobot untuk menghasilkan nilai $W_j = 1$ dimana $j = 1, 2, \dots, m$ adalah banyak alternatif dan $\sum w_j$ adalah jumlah keseluruhan nilai bobot.

2. Menentukan Nilai Vektor (s)

$$S_i = \prod_{j=1}^n x_{ij}^{w_j} \quad \text{dengan } i = 1, 2, \dots, m$$

Menentukan nilai vektor (s) dengan cara mengalikan seluruh kriteria dengan alternatif hasil normalisasi atau perbaikan bobot yang berpangkat positif untuk kriteria keuntungan (*benefit*) dan yang berpangkat negatif untuk kriteria biaya (*cost*).

dimana :

S : Preferensi alternatif dianalogikan sebagai vektor (s)

X : Nilai kriteria

W : Bobot kriteria/subkriteria

i : Alternatif

j : Kriteria

n : Banyaknya kriteria

$\sum w_j = 1$. w_j adalah pangkat bernilai positif untuk atribut keuntungan dan bernilai negatif untuk atribut biaya.

3. Menentukan Nilai Vektor (v)

$$V_i = \frac{\prod_{j=1}^n x_{ij}^{w_j}}{\prod_{j=1}^n (x_{j*})^{w_j}} \quad ; \text{ dengan } i = 1, 2, \dots, m$$

Menentukan nilai vektor (v) dimana vektor (v) merupakan preferensi alternatif yang akan digunakan untuk perbandingan dari masing-masing jumlah nilai vektor (s) dengan jumlah seluruh nilai vektor (s). Sedangkan untuk kriterianya terbagi dalam dua kategori yaitu untuk bernilai positif termasuk dalam kriteria keuntungan dan yang bernilai negatif termasuk dalam kriteria biaya.

dimana :

V : Preferensi alternatif dianalogikan sebagai vektor (v)

X : Nilai kriteria

W : Bobot kriteria/subkriteria

i : Alternatif

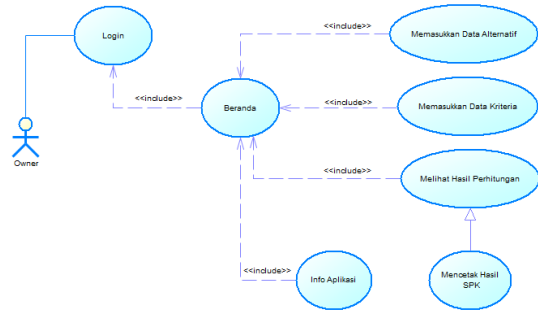
j : Kriteria

n : Banyaknya kriteria

* : Banyaknya kriteria yang telah dinilai pada vektor (s)

Desain Sistem

Use case diagram dapat digunakan selama proses analisis untuk menangkap kebutuhan sistem dan untuk memahami bagaimana sistem seharusnya bekerja.

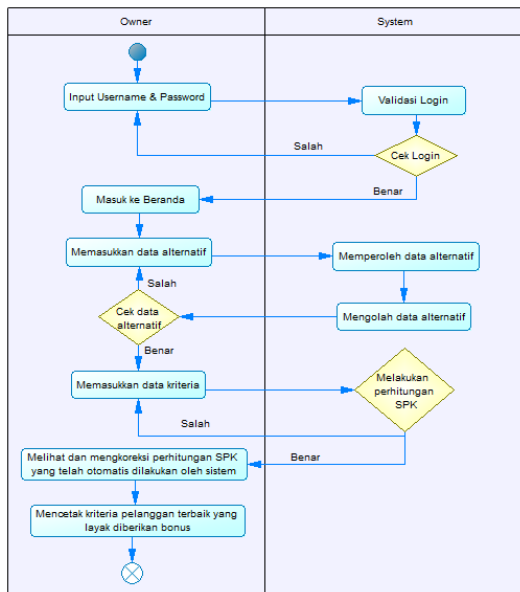


Gambar 1
Use case diagram

Gambar diatas menunjukkan bahwa hanya aktor owner yang dapat mengoperasikan aplikasi. Aktor owner kemudian menginputkan data alternatif yang berupa kode dan nama pelanggan pada form data alternatif. Aktor owner kemudian lanjut ke form data kriteria untuk menginputkan data kriteria sesuai kriteria pelanggan. Sistem akan melakukan perhitungan SPK kemudian aktor owner mengecek dan mengkoreksi hasil perhitungan yang telah dilakukan oleh sistem, setelah perhitungan selesai maka aktor owner akan mencetak hasil kriteria pelanggan terbaik yang layak diberikan bonus. Aktor owner akan masuk ke form pengaturan jika ingin melakukan pergantian username dan password. Kemudian pada form info aktor owner akan memperoleh informasi tentang aplikasi tersebut.

Activity Diagram

Activity diagram adalah salah satu cara untuk memodelkan *event-event* yang terjadi dalam satu *use case*.



Gambar 2
Activity Diagram

Dari gambar diatas dijelaskan bahwa owner harus memasukkan username dan password, jika username dan password yang dimasukkan itu benar maka owner akan dibawa masuk ke form beranda, akan tetapi jika username dan password yang dimasukkan itu salah, maka owner akan tetap berada di form login. Kemudian owner menginputkan data alternatif yang berupa kode dan nama pelanggan, jika sudah menginputkan data alternatif maka owner lanjut menginputkan data kriteria pelanggan, kemudian data tersebut di proses oleh sistem untuk mendapatkan hasil SPK dari data yang diinputkan oleh owner, setelah data selesai diproses oleh sistem maka owner akan melihat dan mengoreksi perhitungan SPK apakah ada kesalahan dalam penginputan data atau tidak, jika tidak maka owner akan mencetak hasil perhitungan SPK untuk mengetahui siapa kriteria pelanggan terbaik yang layak diberikan bonus.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan Weighted Product

Perhitungan manual menjelaskan tentang tahapan-tahapan perhitungan menggunakan

*)Penulis Korespondensi

metode *Weighted Product*. Dalam perhitungan manual kali ini hanya menggunakan 3 data pelanggan untuk dihitung, akan tetapi dalam aplikasi tersebut dapat menghitung lebih dari 3 data pelanggan. Berikut perhitungan manual menggunakan metode *Weighted Product* :

1. Menentukan kriteria

Menentukan kriteria-kriteria yang akan dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan. Ada 6 kriteria yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu Total Belanja, Kuantitas Belanja, Metode Pembayaran, Status Pembayaran, Total Kunjungan dan Reseller.

- C1 = Total Belanja adalah jumlah belanja pelanggan.
- C2 = Kuantitas Belanja adalah kriteria barang yang sudah ditentukan oleh penjual untuk menjadi acuan dalam pemberian nilai kriteria.
- C3 = Metode Pembayaran adalah cara pelanggan membayar barang belanja yaitu dengan cash atau kredit.
- C4 = Status Pembayaran adalah cara pelanggan membayar cicilan kredit yaitu pembayarannya lancar atau tidak lancar.
- C5 = Total Kunjungan adalah penilaian seberapa sering pelanggan mengunjungi toko.
- C6 = Reseller adalah status pelanggan yang menjadi reseller atau tidak.

2. Menentukan ranting kecocokan disetiap kriteria

Ranting kecocokan setiap alternatif pada setiap kriteria dinilai dari nilai 1 sampai nilai 4 yaitu :

Tingkatan Ranting Kriteria	Nilai
Kurang	1
Cukup	2
Baik	3
Sangat Baik	4

Dari Tabel 1 merupakan tabel ranting kecocokan yang mempunyai nilai 1 adalah nilai

paling rendah dan 4 merupakan nilai paling tinggi.

Tabel 2 Pembobotan kriteria

Kriteria	Nama Kriteria	Nilai Bobot
C1	Total Belanja	4
C2	Kuantitas Belanja	3
C3	Metode Pembayaran	2
C4	Status Pembayaran	2
C5	Total Kunjungan	2
C6	Reseller	3

Dari Tabel 2 dapat di lihat nilai bobot 4 pada total belanja merupakan prioritas utama dalam menentukan pemberian bonus terhadap pelanggan kemudian di turunkan pada kuantitas belanja dan selanjutnya reseller, metode pembayaran, status pembayaran, total kunjungan. Nilai bobot preferensi merupakan tingkatan prioritas kriteria bagi pengambil keputusan yang diberikkan sebagai W. Bobot preferensi yang ditetapkan pada penelitian ini dan telah dikonversikan kedalam rating kecocokan. Nilai bobot tersebut ditentukan oleh pemilik Toko Fanny Cosmetic.

3. Menentukan bobot setiap kriteria

Dari nilai kriteria diatas, dibuat suatu tingkatan kriteria berdasarkan alternatif yang telah ditentukan ke dalam nilai. Rating kecocokan setiap alternatif pada setiap kriteria seperti pada tabel berikut :

Tabel 3 Total belanja

Kriteria	Kriteria Pelanggan	Nilai
	≤ 199.000	1
Total	200.000 – 399.000	2
Belanja	400.000 – 599.000	3
	≥ 600.000	4

Tabel 3 merupakan *range* atau jangka waktu jumlah belanja pelanggan dalam waktu 1 bulan.

Tabel 4 Kuantitas belanja

Kriteria	Kriteria Pelanggan	Nilai
	Tidak Ada Kriteria	1
	Gluta Collagen	2
	Radiance Gold	3
	Red Jelly	3
Kuantitas Belanja	Paket Wajah MS Glow	3
	Paket Wajah KF Skin	3
	1 Set Berry White	4

Tabel 4 merupakan kriteria penjualan barang yang digunakan sebagai acuan penilaian, penilaian ditentukan oleh hasil penjualan yang untungnya lebih tinggi dan paling laku.

Tabel 5 Metode pembayaran

Kriteria	Kriteria Pelanggan	Nilai
Metode	Cash	2
Pembayaran	Kredit	1

Tabel 5 merupakan kemampuan pembayaran seorang pelanggan. Cara pembayaran yaitu bisa dengan cash maupun kredit. Nilai cash disini mempunyai nilai lebih tinggi dibandingkan kredit.

Tabel 6 Status pembayaran

Kriteria	Kriteria Pelanggan	Nilai
Status	Lancar	2
Pembayaran	Tidak Lancar	1

Tabel 6 merupakan kemampuan pembayaran cicilan seorang pelanggan. Setiap pelanggan ada yang membayar cicilannya lancar dan ada pelanggan yang membayar cicilannya tidak lancar.

Tabel 7 Loyalitas kunjungan

Kriteria	Kriteria Pelanggan	Nilai
Loyalitas	1 – 3	1
Kunjungan	4 – 6	2

^{*)}Penulis Korespondensi

7 – 9	3
> 9	4

Tabel 7 merupakan range kunjungan pelanggan ke Toko Fanny Cosmetic dalam waktu 1 bulan. Kunjungan pelanggan dapat dilihat dari nota pembelian pelanggan.

Tabel 8 Reseller

Kriteria	Kriteria Pelanggan	Nilai
Reseller	Ya	2
	Tidak	1

Tabel 8 merupakan kriteria pelanggan yang menjadi reseller di Toko Fanny Cosmetic yang digunakan sebagai acuan penilaian. Setelah menentukan kriteria pelanggan dan bobot telah ditentukan maka langkah selanjutnya adalah alternatif-alternatif yang ada diinputkan.

Tabel 9 Alternatif yang akan digunakan

Alternatif	Nama Pelanggan
A1	Salsabilla Putri
A2	Anita Andarsari
A3	Donita Arianti

Proses selanjutnya yaitu menghitung rating kecocokan alternatif dan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya dengan menggunakan metode *weighted product*.

Tabel 10 Kecocokan alternatif

Alternatif	Kriteria					
	C1	C2	C3	C4	C5	C6
A1	2	1	2	2	1	1
A2	4	3	2	2	3	2
A3	2	2	2	2	2	1

Setelah menentukan nilai ranting kecocokan dari setiap kriteria. Maka tahap selanjutnya melakukan perbaikan bobot terlebih dahulu, dimana bobot awal $W = (4, 3, 2, 2, 2, 3)$ akan di perbaiki menjadi $W_j = \frac{w_j}{\sum w_j}$:

$$W_1 = \frac{4}{4+3+2+2+2+3} = 0,25$$

$$W_2 = \frac{3}{4+3+2+2+2+3} = 0,18$$

$$W_3 = \frac{2}{4+3+2+2+2+3} = 0,12$$

$$W_4 = \frac{2}{4+3+2+2+2+3} = 0,12$$

$$W_5 = \frac{2}{4+3+2+2+2+3} = 0,12$$

$$W_6 = \frac{3}{4+3+2+2+2+3} = 0,18$$

Setelah melakukan perbaikan bobot tahap selanjutnya adalah menghitung nilai vektor S dengan menggunakan perkalian untuk menghubungkan rating atribut. Dimana rating atribut harus dipangkatkan terlebih dahulu dengan bobot atribut yang bersangkutan.

Rumus dari vektor S adalah :

$$S_i = \prod_{j=1}^n X_{ij}^{W_j}$$

$$S_1 = (2^{0,25}) (1^{0,18}) (2^{0,12}) (2^{0,12}) (1^{0,12}) (1^{0,18}) = 1,404$$

$$S_2 = (4^{0,25}) (3^{0,18}) (2^{0,12}) (2^{0,12}) (3^{0,12}) (2^{0,18}) = 2,631$$

$$S_3 = (2^{0,25}) (2^{0,18}) (2^{0,12}) (2^{0,12}) (2^{0,12}) (1^{0,18}) = 1,729$$

Setelah didapat nilai vektor S pada masing-masing alternatif selanjutnya adalah melakukan perbandingan untuk menentukan siapa yang layak mendapatkan bonus. Perbandingan ini menggunakan nilai V dimana rumus dari V adalah :

$$V_i = \frac{\prod_{j=1}^n = 1 x_{ij} w_j}{\prod_{j=1}^n = 1 (x_{j*}) w_j}$$

Sederhananya seperti :

$$V_i = \frac{S_i}{S_1+S_2+S_3}$$

Jadi hasil dari menghitung preferensi (V_i) adalah sebagai berikut :

$$V_1 = \frac{1,404}{1,404+2,631+1,729} = 0,244$$

$$V_2 = \frac{2,631}{1,404+2,631+1,729} = 0,456$$

$$V_3 = \frac{1,729}{1,404+2,631+1,729} = 0,300$$

Dari hasil di atas dapat diketahui jika V_2 (Anita Andarsari) adalah nilai yang tertinggi, yang nantinya di berikan bonus.

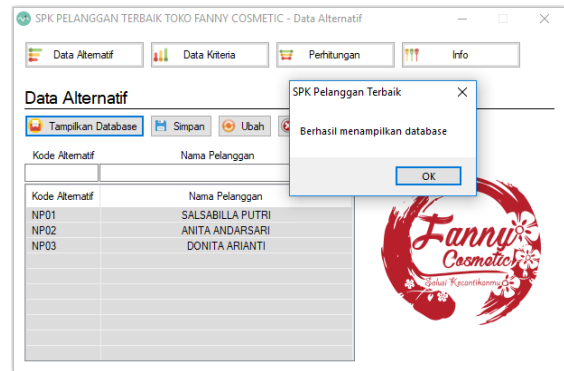
*)Penulis Korespondensi

Implementasi

Sebelum benar-benar bisa digunakan dengan baik oleh pengguna, sistem harus melalui tahap pengujian terlebih dahulu untuk menjamin tidak ada kendala fatal yang muncul pada saat pengguna memanfaatkan sistemnya. Dalam implementasi sistem pemilihan ini adalah memaparkan tentang sebuah proses pemilihan pelanggan terbaik dengan menginputkan data alternatif dan data kriteria ke dalam beberapa form-form atau *layout* yang memiliki fungsi-fungsi tersendiri yang nantinya akan dilakukan proses perhitungan, secara keseluruhan dalam sistem ini mengacu pada *owner* atau pemilik toko untuk melakukan pemilihan pelanggan terbaik dengan menginputkan data kriteria C1, C2, C3, C4, C5 dan C6 ke dalam sistem. Contoh aset-aset yang perlu disiapkan untuk membuat sistem ini adalah dengan merancang desain interface sesuai dengan kebutuhan sistem yaitu membuat form login untuk masuk ke dalam sistem, setelah itu membuat form beranda, form data alternatif, form data kriteria, form perhitungan dan form info.

1. Form Data Alternatif

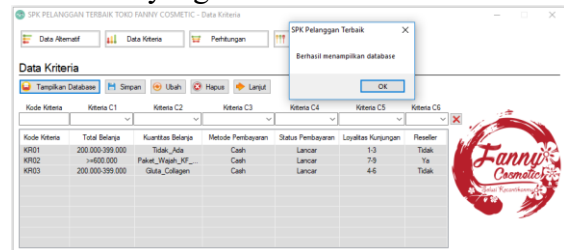
Pada Gambar 3 form data alternatif mempunyai *menubar* yaitu : Data Alternatif, Data Kriteria, Perhitungan dan Info. Dibawahnya ada tombol Tampilkan Database berfungsi untuk menampilkan database yang telah diinputkan sebelumnya, tombol Simpan yang berfungsi untuk menambah data, tombol Ubah yang berfungsi untuk mengubah data ketika ada kesalahan dalam penginputan, tombol Hapus digunakan untuk menghapus data, kemudian ada tombol Lanjut yang akan lanjut ke form berikutnya.



Gambar 3
Form data alternatif

2. Form Data Kriteria

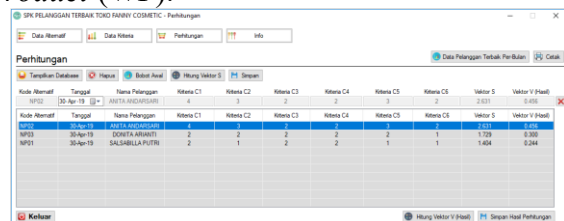
Pada Gambar 4 form data kriteria mempunyai kategori kriteria C1, C2, C3, C4, C5 dan C6 yang berupa *combobox* yang berisi data kriteria yang telah ditentukan oleh owner.



Gambar 4
Form data kriteria

3. Form Perhitungan

Pada Gambar 5 form perhitungan berfungsi sebagai tempat perhitungan nilai kriteria C1 (Total Belanja), C2 (Kuantitas Belanja), C3 (Metode Pembayaran), C4 (Status Pembayaran), C5 (Loyalitas Kunjungan), C6 (Reseller), Nilai Vektor S dan Nilai Vektor V yang dihitung menggunakan metode *Weighted Product (WP)*.



Gambar 5
Form perhitungan

4. Form Cetak

Pada Gambar 6 form cetak menampilkan hasil dari perhitungan SPK dengan metode *Weighted Product* (WP) yang berupa kode alternatif, nama pelanggan dan hasil nilai perhitungan yang nantinya akan diberikan bonus.

Kode	Nama Pelanggan	Hasil Nilai
NP02	ANITA ANDARSARI	0.456

Gambar 6
Form cetak

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perancangan, implementasi dan pengujian sistem yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Setelah sistem diimplementasikan menggunakan metode *Weighted Product* dapat memberikan kemudahan dalam menentukan pelanggan terbaik pada Toko Fanny Cosmetic, dapat dilihat dari pengujian dengan menggunakan 25 data pelanggan berdasarkan 6 kriteria yaitu, C1 (Total Belanja), C2 (Kuantitas Belanja), C3 (Metode Pembayaran), C4 (Status Pembayaran), C5 (Loyalitas Kunjungan) dan C6 (Reseller) maka didapat hasil akhir pengujian sistem yang mempunyai nilai tertinggi adalah Anita Andarsari menempati urutan rangking pertama dengan nilai preferensi relatif untuk setiap alternatifnya sebesar 0,456 adalah pelanggan yang paling cocok untuk direkomendasikan untuk mendapatkan penghargaan (bonus) paling besar. Untuk

pelanggan yang menempati urutan rangking kedua dan selanjutnya sampai selesai, akan direkomendasikan berdasarkan nilai yang didapat dari perhitungan dalam pengujian sistem.

Daftar Pustaka

- Alma, Buchari. (2004). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.
- Nurjannah Dkk. 2015. "Sistem Pendukung Keputusan Pembelian Sepeda Motor Dengan Metode *Weighted Product*". Prodi Ilmu Komputer, FMIPA Universitas Mulawarman. Vol. 10, No. 2, September 2015, Hal: 20 - 24
- Setiadi, J. Nugroho (2003). Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran. Jakarta: Prenada Media.
- Sholikhah Dkk. 2016. "Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Pelanggan Terbaik Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW) Pada Bravo Supermarket Jombang". Universitas Pesantren Tinggi Darul 'Ulum (Unipdu), Jombang. Vol. 2, No. 1, Januari 2016, Hal: 40 - 50

*)Penulis Korespondensi

STUDI PENGARUH VARIASI TIPE PENGAKU DIAGONAL PADA STRUKTUR BANGUNAN BAJA BERTINGKAT TERHADAP PERPINDAHAN LATERAL

Clement Kristianto Halim^{1*}, Leonardus Setia Budi Wibowo², Muhammad Shofwan Donny Cahyono³, Norman Ray⁴.
^{1,2,3,4}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Pada studi ini dilakukan analisis terhadap kinerja struktur bangunan baja bertingkat (5 dan 10 lantai) dengan 3 variasi tipe pengaku diagonal (Inverted V, Single Diagonal dan X-Bracing) dan gedung terbuka. Analisis dilakukang dengan bantuan software SAP 2000 v14. Hasil dari analisis ini akan dibandingkan dari 4 tipe gedung dan 2 jenis ketinggian. Melalui studi analisis ini dilakukan perbandingan perpindahan dan simpangan masing-masing gedung. Gedung dengan tambahan pengaku diagonal memiliki nilai perpindahan yang lebih kecil dibanding struktur gedung terbuka. Gedung dengan tipe pengaku diagonal X-Bracing mampu mereduksi perpindahan paling besar dengan presentase 30,78% untuk gedung 5 lantai dan 25,16% untuk gedung 10 lantai. Taraf kinerja struktur bangunan 5 lantai termasuk dalam Immediate Occupancy untuk semua variasi pengaku diagonal. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan tipe pengaku diagonal X-Bracing paling efektif dapat meningkatkan kekakuan, kekuatan dan stabilitas struktur.

Kata kunci: struktur baja, bracing, perpindahan, simpangan, kinerja

Abstract

In this study will be analyzed performance of steel building structures (5 and 10 floors) with 3 variations of diagonal brace (Inverted V, Single Diagonal and X-Bracing) and also Open Frame building. The analysis will be helped by SAP 2000 v14 software. The results of this analysis will be compared to 4 types of building and 2 types of height. In this analysis will compare to displacement and deviation for each buildings. Buildings with the use of diagonal brace have a smaller displacement than the structure of open frame buildings. The use of diagonal brace X-Bracing gives the greatest displacement reduction with a percentage of 30,78% for the 5 storey building and 25,16% for the 10 storey building. The performance level of the 5 storey building structure represents the Immediate Occupancy category for all diagonal confessor variations. This suggests that the use of diagonal type X-Bracing is most effective in improving the rigidity, strength and stability of the structure.

Keywords: steel sturcture; bracing; displacement; deviation; performance

1. PENDAHULUAN

Salah satu metode untuk memodelkan kinerja struktur pada saat gempa adalah analisis static nonlinear yaitu *Static Pushover Analysis*. Analisis ini lebih sederhana dan mampu menggambarkan perilaku inelastis dari setiap komponen struktur. Metode *Pushover Analysis* akan dihasilkan perilaku struktur secara keseluruhan mulai dari elastis, leleh hingga akhirnya runtuh. Pada metode ini dilakukan dorongan secara bertahap dengan menaikkan

faktor pengali hingga akhirnya struktur bangunan leleh dan runtuh. Akan dihasilkan kurva *Pushover* yang menggambarkan hubungan antara gaya geser (V) dengan perpindahan titik acuan pada tiap lantai. Untuk menghindari terjadinya keruntuhan, maka bangunan dengan bentang panjang diperkecil dengan menggunakan pengaku diagonal. Pengaku diagonal merupakan salah satu komponen struktur yang berfungsi untuk menambah kekuatan dan kekakuan struktur,

^{*})Penulis Korespondensi

sehingga mampu mereduksi simpangan pada suatu bangunan. Pengaku diagonal juga mampu mengurangi waktu getar alami struktur. Dalam hal ini, massa bangunan dan kekakuan akan berpengaruh pada waktu getar alami. Hal ini disebabkan karena massa bangunan akan bertambah besar karena adanya pengaku diagonal sehingga jarak antar balok atau kolom menjadi lebih kecil dan kekakuan menjadi lebih besar. Dengan demikian, waktu getar alami struktur dengan menggunakan pengaku diagonal akan berkurang dibandingkan struktur tanpa menggunakan pengaku diagonal.

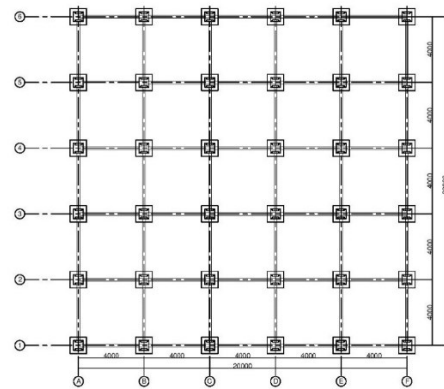
2. METODE PENELITIAN

Pengaku diagonal merupakan salah satu komponen struktur yang digunakan dalam bangunan tahan gempa. Penggunaan pengaku diagonal berfungsi menambah kekakuan bangunan, menahan beban lateral, menambah daktilitas dan kekuatan serta mampu meredam energi yang diakibatkan getaran-getaran. Secara umum, pengaku diagonal terbagi menjadi 2 macam yaitu, *Eccentrically Braced Frame* (EBF) dan *Concentrically Braced Frame* (CBF). Tipe pengaku EBF merupakan jenis pengaku diagonal dimana masing-masing pengaku diagonal akan terhubung dengan balok. Sedangkan tipe pengaku diagonal CBF merupakan jenis pengaku diagonal dimana sumbu utamanya bertemu atau saling memotong dalam satu titik struktur pengaku diagonal. Struktur *Inverted V*, *Single Diagonal* dan *X-Bracing* pada studi analisis ini merupakan jenis dari tipe pengaku diagonal CBF.

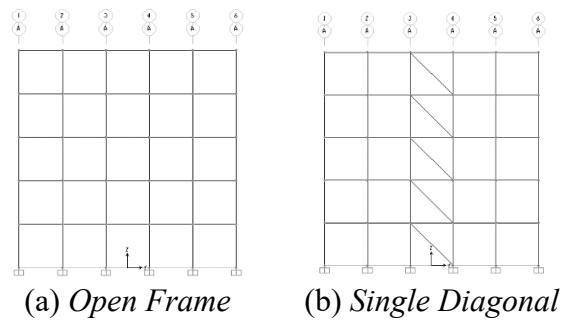
3. PEMODELAN STRUKTUR

Bentuk struktur bangunan simetris dengan deskripsi sebagai berikut : Lokasi Bangunan : Kota Surabaya, Jenis Tanah: Tanah Lunak, Jenis Struktur: Baja Bertingkat, Mutu Baja: BJ-37, Fungsi Bangunan: Perkantoran, Jumlah Lantai: 5 dan 10 lantai, Elevasi Tiap Lantai: 4 m, Tinggi Total Bangunan: 20 dan 40 m, Luas per Lantai: 20 m x 20 m: 400 m², Pembebanan:

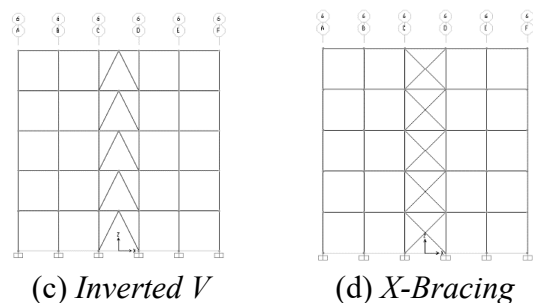
Beban Gempa statis linier dan non-linier, Beban Mati, Beban Hidup dan Beban Angin, Profil Kolom: WF 400 x 400 (Lantai 1-5), WF 350 x 350 (Lantai 6-10), WF 340 x 250 (Lantai 11-15), Profil Balok: WF 350 x 175, Profil Pengaku Diagonal: WF 100 x 100. Gambar denah struktur dapat dilihat pada Gambar 1. Pemodelan 3 dimensi model struktur dengan variasi pengaku diagonal dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 1.
Denah Struktur Gedung



(a) *Open Frame* (b) *Single Diagonal*
Gambar 2.
Bentuk Struktur Pengaku Diagonal



(c) *Inverted V* (d) *X-Bracing*

*)Penulis Korespondensi

Gambar 2.
Bentuk Struktur Pengaku Diagonal
(Lanjutan)

Adapun tahap-tahap pada studi analisis ini adalah sebagai berikut, studi analisis dilakukan pemodelan struktur bangunan baja bertingkat 5 dan 10 lantai tanpa menggunakan pengaku diagonal, kemudian dilakukan analisis modal untuk menghitung waktu getar alami dan faktor efektivitas massa dan nilai geser dari pemodelan struktur bangunan, kemudian dilakukan pemodelan struktur bangunan dengan menggunakan pengaku diagonal baik *Inverted V*, *Single Diagonal* dan *X-Bracing*, setelah itu dilakukan analisis *Pushover*. Pada tahap ini dilakukan perbandingan perpindahan lateral, pengaruh penggunaan pengaku diagonal terhadap daktilitas struktur dan kinerja struktur tanpa pengaku diagonal dengan menggunakan pengaku diagonal. Pada tahap akhir, diharapkan ada suatu kesimpulan dan saran berdasarkan hasil analisis yang diperoleh.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui waktu getar alami, dilakukan analisis gempa dinamik pada struktur dengan menggunakan bantuan software SAP 2000 v14.

Waktu Getar Alami Maksimum Struktur Gedung (T_a) :

Persamaan:

$$\begin{aligned} T_a &= C_t \times h_n^x \\ &= 0,0724 \times (20)^{0,8} \\ &= 0,795 \text{ s} \quad \dots\dots\dots (1) \end{aligned}$$

Keterangan:

- T_a = Periode pendekatan fundamental (s)
- C_t dan x = Koefisien batas periode fundamental
- h = Ketinggian struktur (m)

Waktu Getar Alami Maksimum Struktur Gedung (T_a) pada software SAP 2000 v14 adalah $T_a/T_{eff} = 0,476 \text{ s}$.

$$\begin{aligned} T_a &\geq T_a \text{ SAP 2000} \\ 0,795 \text{ s} &\geq 0,476 \text{ s} \end{aligned}$$

Dari hasil analisis perhitungan dan *software* SAP 2000, diperoleh kesimpulan bahwa nilai waktu getar alami tanpa menggunakan pengaku diagonal masih memenuhi persyaratan yang berlaku dalam SNI 1726 – 2012.

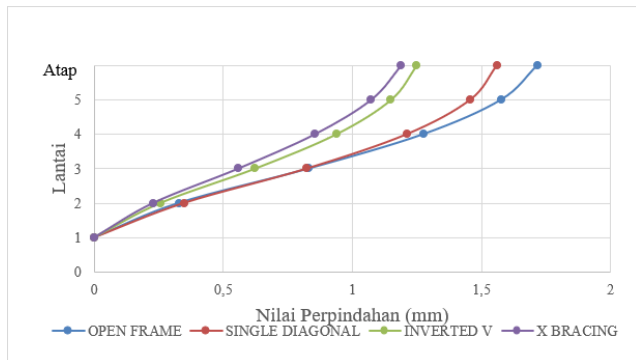
Waktu Getar Alami Maksimum Struktur Gedung (T_a) pada *software* SAP 2000 v14 untuk gedung dengan tambahan pengaku diagonal adalah :

$$\begin{aligned} \text{Single} &= 0,427 \text{ s} \\ \text{Diagonal} &= 0,417 \text{ s} \leq 0,795 \text{ s} \\ \text{Inverted V} &= 0,417 \text{ s} \\ \text{X-Bracing} &= 0,393 \text{ s} \end{aligned}$$

Dari hasil analisis perhitungan dan *software* SAP 2000, diperoleh kesimpulan bahwa nilai waktu getar alami gedung dengan tambahan struktur pengaku diagonal juga memenuhi persyaratan yang berlaku dalam SNI 1726 – 2012 dengan nilai yang lebih kecil dibandingkan dengan nilai waktu getar alami gedung *Open Frame*.

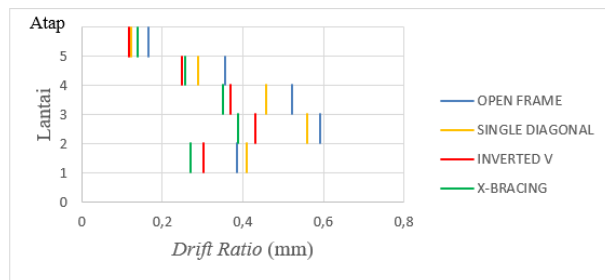
Perpindahan struktur ditinjau pada *joint* tengah sebagai diafragma pada struktur gedung. Perpindahan antar lantai pada pemodelan struktur tanpa pengaku diagonal dapat dilihat pada Gambar 3.

*)Penulis Korespondensi



Gambar 3.
Perpindahan Antar Lantai Gedung 5 Lantai
pada Arah x

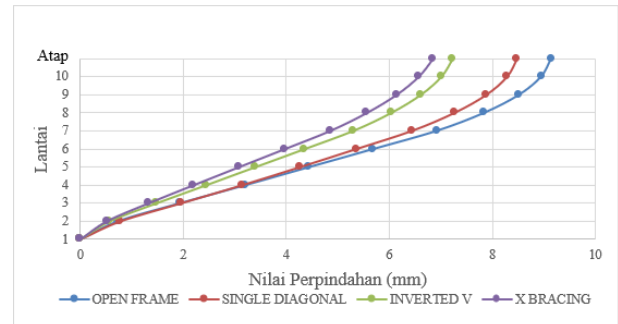
Dari hasil kontrol perpindahan antar lantai gedung 5 lantai pada arah x, dapat diketahui nilai presentase reduksi gedung jenis Open Frame terhadap Single Diagonal mampu mereduksi perpindahan hingga mencapai 9,11%, Open Frame terhadap Inverted V 27,24% dan Open Frame terhadap X-Bracing 30,78%. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengaruh kekuatan pengaku diagonal sangat besar terhadap perpindahan struktur yang terjadi akibat beban gempa. Berikut adalah grafik rasio simpangan yang dimiliki masing – masing jenis gedung 5 lantai :



Gambar 4.
Grafik $Drift (\Delta) Ratio$ Gedung 5 Lantai

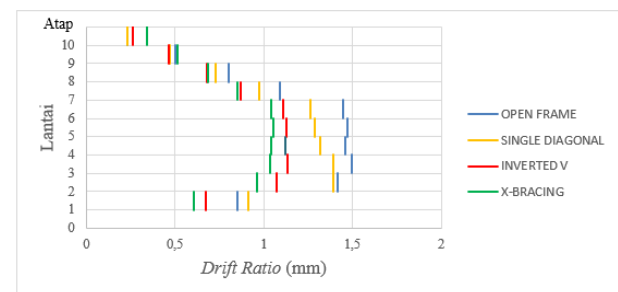
Berdasarkan Gambar 3 dan 4 dari lantai 1 – 5, dapat dilihat bahwa gedung 5 lantai, jenis gedung Open Frame memiliki nilai perpindahan dan simpangan yang paling besar. Sedangkan jenis gedung dengan tambahan pengaku diagonal X-Bracing memiliki nilai perpindahan dan simpangan yang paling kecil, disusul

dengan gedung dengan tambahan pengaku diagonal *Inverted V* dan *Single Diagonal*. Sehingga 3 jenis gedung dengan tambahan pengaku diagonal mampu mereduksi perpindahan serta simpangan.



Gambar 5.
Perpindahan Antar Lantai Gedung 10 Lantai
pada Arah x

Dari hasil kontrol perpindahan antar lantai gedung 10 lantai pada arah x, dapat diketahui nilai presentase reduksi gedung jenis Open Frame terhadap Single Diagonal mampu mereduksi perpindahan hingga mencapai 7,34%, Open Frame terhadap Inverted V 20,94% dan Open Frame terhadap X-Bracing 25,16%. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengaruh kekuatan pengaku diagonal sangat besar terhadap perpindahan struktur yang terjadi akibat beban gempa. Berikut adalah grafik rasio simpangan yang dimiliki masing – masing jenis gedung 10 lantai :



Gambar 6.
Grafik $Drift (\Delta) Ratio$ Gedung 10 Lantai

Berdasarkan Gambar 5 dan 6 dari lantai 1 – 10, dapat dilihat bahwa gedung 10 lantai, jenis gedung *Open Frame* juga memiliki nilai perpindahan dan simpangan yang paling besar. Sedangkan jenis gedung dengan tambahan pengaku diagonal *X-Bracing* memiliki nilai perpindahan dan simpangan yang paling kecil, disusul dengan gedung dengan tambahan pengaku diagonal *Inverted V* dan *Single Diagonal*.

Dari hasil analisis Pushover diperoleh hasil *roof drift* (Δ)/*performance point* gedung *Open Frame* 5 lantai arah X sebesar 65,19 mm dan arah Y sebesar 99,44 mm. Sedangkan untuk gedung *Single Diagonal* 5 lantai arah X sebesar 57,55 mm dan arah Y sebesar 86,17 mm.

$$\begin{aligned} \text{Arah X} \\ \text{Drift Ratio} &= \Delta / H \\ &= 65,19 / 20000 \\ &= 0,0033 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Arah Y} \\ \text{Drift Ratio} &= \Delta / H \\ &= 99,44 / 20000 \\ &= 0,0050 \end{aligned}$$

Table 1. *Drift* Aktual dan Tingkat Kinerja Pada Gedung 5 Lantai

Jenis Gedung	Arah X (mm)	Tingkat Kinerja Struktur
<i>Open Frame</i>	0,003	<i>Immediate Occupancy</i>
<i>Single Diagonal</i>	0,003	<i>Immediate Occupancy</i>
<i>Inverted V</i>	0,003	<i>Immediate Occupancy</i>
<i>X-Bracing</i>	0,002	<i>Immediate Occupancy</i>
Jenis Gedung	Arah Y (mm)	Tingkat Kinerja Struktur
<i>Open Frame</i>	0,005	<i>Immediate Occupancy</i>

<i>Single Diagonal</i>	0,004	<i>Immediate Occupancy</i>
<i>Inverted V</i>	0,004	<i>Immediate Occupancy</i>
<i>X-Bracing</i>	0,003	<i>Immediate Occupancy</i>

Table 2. *Drift* Aktual dan Tingkat Kinerja Pada Gedung 10 Lantai

Jenis Gedung	Arah X (mm)	Tingkat Kinerja Struktur
<i>Open Frame</i>	0,012	<i>Damage Control</i>
<i>Single Diagonal</i>	0,011	<i>Damage Control</i>
<i>Inverted V</i>	0,010	<i>Immediate Occupancy</i>
<i>X-Bracing</i>	0,016	<i>Damage Control</i>
Jenis Gedung	Arah Y (mm)	Tingkat Kinerja Struktur
<i>Open Frame</i>	0,014	<i>Damage Control</i>
<i>Single Diagonal</i>	-	-
<i>Inverted V</i>	0,012	<i>Damage Control</i>
<i>X-Bracing</i>	-	-

Dari hasil analisis dengan menggunakan target displacement sebesar 2 meter, dapat diketahui bahwa tingkat kinerja struktur baik 5 dan 10 lantai untuk masing-masing jenis gedung masih dalam range IO (*Immediate Occupancy*) dan DC (*Damage Control*), serta terdapat beberapa jenis gedung dengan tambahan pengaku diagonal yang tidak memotong *demand spectrum* untuk kota Surabaya dengan kondisi tanah lunak sehingga tidak dapat diketahui kinerja struktur secara keseluruhan. Penambahan pengaku diagonal pada masing-masing gedung tersebut sangat

membantu mengurangi besarnya respon struktur terhadap gaya gempa.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil studi analisis terhadap gedung tanpa pengaku diagonal dan gedung dengan tambahan pengaku diagonal (*Single Diagonal*, *Inverted V* dan *X-Bracing*) dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Tambahan pengaku diagonal dapat mengurangi periode struktur gedung serta mereduksi displacement struktur. Reduksi nilai displacement pada gedung 5 lantai arah x struktur *Open Frame* dengan gedung penambahan pengaku diagonal *Single Diagonal*, *Inverted V* dan *X-Bracing* berturut-turut sebesar 9,11%, 27,24%, dan 30,78%. Dan pada gedung 10 lantai arah x struktur *Open Frame* dengan gedung penambahan pengaku diagonal *Single Diagonal*, *Inverted V* dan *X-Bracing* berturut-turut sebesar 7,34%, 20,94%, dan 25,16%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, penambahan struktur pengaku diagonal dengan tipe *X-Bracing* paling efektif daripada kedua jenis pengaku diagonal lainnya dengan nilai simpangan paling kecil, serta presentase reduksi perpindahan yang paling besar.
2. Dari hasil *Pushover Analysis* yang dilakukan, dapat dibuktikan bahwa gedung dengan penambahan pengaku diagonal mengalami peningkatan perkuatan dibandingkan dengan gedung tanpa pengaku diagonal.
3. Tingkat kinerja struktur dengan perkuatan pengaku diagonal mayoritas tergolong dalam kategori IO (*Immediate Occupancy*) dan DC (*Damage Control*), serta terdapat beberapa jenis gedung dengan tambahan pengaku diagonal yang tidak memotong *demand spectrum* untuk kota Surabaya dengan kondisi tanah lunak sehingga tidak dapat diketahui kinerja struktur secara keseluruhan. Perkuatan pengaku diagonal pada kondisi gedung tersebut sangat

membantu mengurangi besarnya respon struktur terhadap gaya gempa. Sehingga, semakin banyak pemberian pengaku diagonal maka pengaruh respon struktur juga semakin besar.

Daftar Pustaka

- American Institute of Steel Construction. (2010) ASCE/SEI 7-10 : ANSI/AISC 36010, *Speccification for Structural Steel Buildings*, 2010, Chicago.
- European Convention for Constructional Steelwork (ECCS). (2017). *Desgin of Steel Structures for Buildings in Seismic Areas: Eurocode 8*. Sersiloto, Portugal.
- Halim, Clement Kristianto. (2020). *Studi Analisis Variasi Tipe Pengaku Diagonal Pada Struktur Bangunan Baja Bertingkat*. Surabaya : Universitas Widya Kartika.
- Hamzah. (2010) Seminar Nasional VI 2010 Teknik Sipil ITS. *Studi Perbandingan Struktur Jack Up Platform sistem Concentrically Braced Frames (CBF) dan Sistem Eccentrically Braced Frames (EBF) Tubular Link*. Surabaya.
- Pusat Studi Gempa Nasional & Pusat Litbang Perumahan dan Permukiman. (2017). *Peta Sumber dan Bahaya Gempa Indonesia Tahun 2017*.
- Pedoman Perencanaan Pembebanan Indonesia untuk Rumah dan Gedung (PPIUG). (1987).
- Ronald D. Ziemian. (2010). *Guide to Stability Design Criteria for Metal Structures*. New Jersey.
- Schodek. (2014). *Structures (7th Edition)*. New Jersey.

^{*})Penulis Korespondensi

Standar Nasional Indonesia. (2012). SNI 03-1726-2012. *Tata Cara Perencanaan Ketahanan Gempa untuk Struktur Bangunan Gedung dan Non-Gedung*. Jakarta: Badan Standarisasi Nasional.

Standar Nasional Indonesia. (2013). SNI 03-1727-2013. *Beban Minimum untuk Perancangan Bangunan Gedung dan Struktur Lain*. Jakarta: Badan Standarisasi Nasional.

Standar Nasional Indonesia. (2015). SNI 03-1729-2015. *Tata Cara Perencanaan Struktur Baja untuk Bangunan Gedung*. Jakarta: Badan Standarisasi Nasional.

SISTEM KENDALI *MOBILE ROBOT* MENGUNAKAN GESTUR TANGAN BERBASIS *WIRELESS*

Eddy Lybrech Talakua¹, Yoga Alif Kurnia Utama², Arif Makruf³

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Perkembangan teknologi khususnya bidang robotika saat ini berkembang dengan sangat pesat dilihat dari kebanyakan pengaplikasian teknologi robotika berbasis sistem kontrol dan kecerdasan buatan dalam bidang industri, pendidikan, maupun kehidupan sehari-hari. Dalam penelitian ini menggunakan accelerometer Adxl335 yang diletakan pada tangan untuk mengoperasikan sebuah mobile robot. Fitur accelerometer adxl335 memiliki 3-axis dalam 1 chip IC keluaran yang diproses oleh microcontroller yang akan mengoperasikan mobile robot. Untuk pengiriman data dan penerima data menggunakan NRF24L01, NRF24L01 akan mengirim data berupa perintah yang akan menjalankan sebuah mobile robot.

Kata kunci : Accelerometer Adxl335, NRF24L01, dan Microcontroller

Abstract

The development of technology, especially in the field of robotics is currently developing very rapidly, seen from most applications of robotics technology based on control systems and artificial intelligence in the fields of industry, education, and everyday life. In this study using the Adxl335 accelerometer placed on the hand to operate a mobile robot. The Adxl335 accelerometer feature has a 3-axis in 1 IC chip output which is processed by a microcontroller that will operate the mobile robot. For sending data and receiving data using NRF24L01, NRF24L01 will send data in the form of commands that will run a mobile robot.

Keywords: Accelerometer Adxl335, NRF24L01, and Microcontroller

1. PENDAHULUAN

Dengan perkembangan dalam bidang elektronika membuat beberapa pekerjaan dapat diselesaikan dengan cepat, efektif dan efisien. Sebagai contoh dalam sistem otomatisasi seperti sekarang ini. Dalam dunia sekarang ini, robot mempunyai sejuta kegunaan yang bisa membantu pekerjaan sehari-hari.

Microcontroller sebagai suatu terobosan teknologi *microprocessor* dan *microcomputer*, sebagai teknologi baru yaitu semi konduktor dengan kandungan transistor yang lebih banyak namun hanya membutuhkan ruang yang kecil, sehingga bisa meminimalisir penggunaan komponen elektronika.

Perangkat sensor fisik ini dapat mengoperasikan dengan menggerakkan gestur tangan untuk memberi keleluasan kepada pengguna dalam melakukan aktivitas tanpa

harus tersentuh mesin secara manual. Sensor ini akan terpasang pada luar dari telapak tangan sehingga dapat digerakkan atau dioperasikan dengan menggerakkan gestur tangan. Sensor yang digunakan ini untuk mendeteksi sumbu arah gerak menggunakan sensor adxl335. Sensor adxl335 menghasilkan sumbu arah gerak x, y dan z ataupun untuk mengukur percepatan akibat gravitasi bumi.

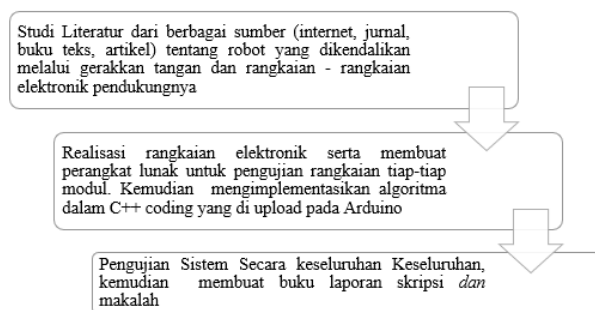
Penelitian ini sangat bermanfaat jika penempatannya yang ditujukan pada pengguna yang mengalami cacat atau penderita difabel. Oleh sebab itu pada penelitian ini penulis membuat sebuah perangkat yang dapat memudahkan pengguna untuk mengendalikan sesuatu hanya dengan menggunakan gestur tangan. Gestur tangan ini merupakan media alami manusia dalam berkomunikasi yang dapat diterapkan pada interaksi manusia dengan mesin

^{*})Penulis Korespondensi

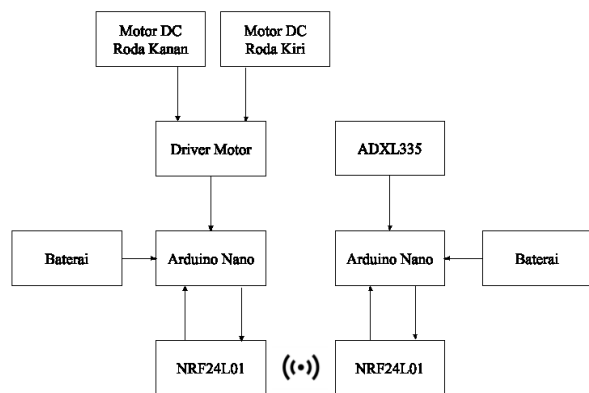
agar mampu memberikan kebebasan pada penggunaanya dalam mengendalikan perangkat sistem. Penelitian ini merupakan *mobile* robot yang menggunakan pergerakan gestur tangan dengan menggunakan sensor *adxl335* yang menggunakan sumbu arah gerak x dan y, NRF24101 yang dapat berkomunikasi dengan jarak jauh secara *wireless*.

2. METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian dilaksanakan dengan tahapan studi literatur, merancang rangkaian elektronik, implementasi rangkaian elektronik, merancang perangkat lunak, dan melakukan pengujian. Kemudian penulisan laporan skripsi dan pembuatan makalah ilmiah. Alur metodologi penelitian diperlihatkan pada gambar 3.1 bawah ini.



Gambar 1. Diagram Alir Metodologi Penelitian.



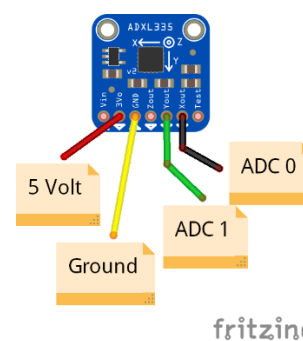
Gambar 3.2 Blok Diagram Rangkaian

Pada gambar 3.2 dapat dilihat bahwa blok diagram tersebut terdapat beberapa komponen

yang dibutuhkan. Komponen - komponen tersebut adalah sebagai berikut :

1. Sensor ADXL335

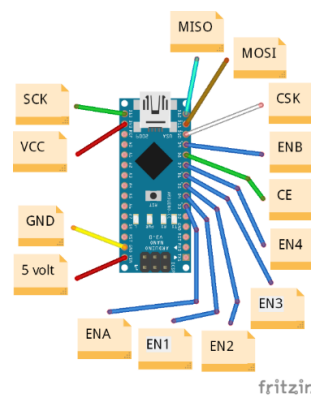
Perangkat dari penelitian ini menggunakan pendeteksi suatu sumbu arah gerak x dan y. Bandwidth kerja *accelerometer* dapat diatur dengan menggunakan kapasitor C_x dan C_y yang dipasang secara seri dengan pin X_{out} dan Y_{out} .^[5] Sensor ini akan dipasang dipunggung telapak tangan kanan dan dihubungkan pada arduino nano, berikut ini gambar sensor *adxl335*.



Gambar 2. Rangkaian Sensor ADXL335.

2. Arduino Nano

Pada penelitian ini Arduino nano yang berguna untuk membaca tegangan yang dihasilkan oleh sensor *adxl335* dan digunakan untuk menentukan sumbu arah gerak x dan y. dan motor driver.

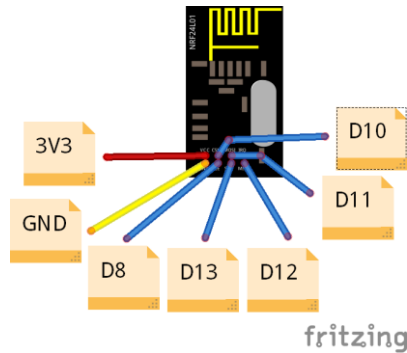


Gambar 3. Rangkaian Arduino Nano.

3. Modul NRF24L01

*)Penulis Korespondensi

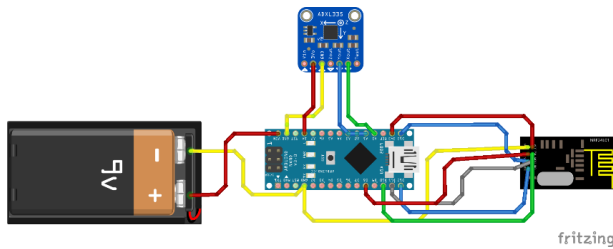
NRF24L01 adalah sebuah modul komunikasi jarak jauh yang memanfaatkan pita gelombang RF 2.4GHz ISM (*Industrial, Scientific and Medical*).^[9] Modul ini menggunakan antarmuka SPI untuk berkomunikasi. Modul ini akan berfungsi mengirim data yang sudah di baca di Arduino nano.



Gambar 4. Rangkaian NRF24L01.

4. Rangkaian Kendali Gestur Tangan

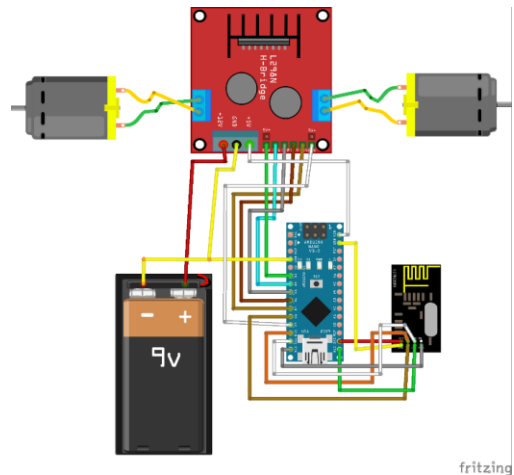
Pada semua bahan ini dirangkum dalam digram blok yang sudah tertera pada gambar 1 di atas, maka dapat rangkaian kendali gestur tangan yang dapat lihat pada gambar 4. dibawah ini.



Gambar 4. Rangkaian Kendali Gestur Tangan

5. Rangkaian Mobile Robot

Pada semua bahan ini dirangkum dalam digram blok yang sudah tertera pada gambar 1. di atas, maka dapat rangkaian *mobile robot* yang dapat lihat pada gambar 5. dibawah ini.

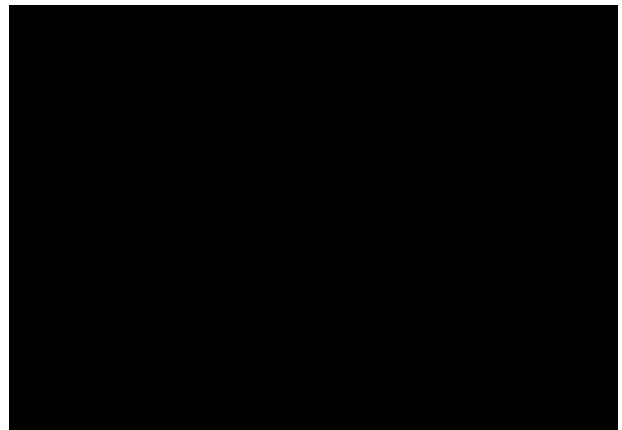


Gambar 5. Rangkaian *Mobile Robot*.

6. Flow Chart

Pada penelitian ini alur diagram atau *flow chart* terdiri dari *flow chart* pembacaan gestur tangan yang di lakukan oleh Arduino nano dan *flow chart* mengoperasikan *mobile robot* berdasarkan pembacaan gestur tangan yang di lakukan oleh Arduino Nano dan NRF24L01.

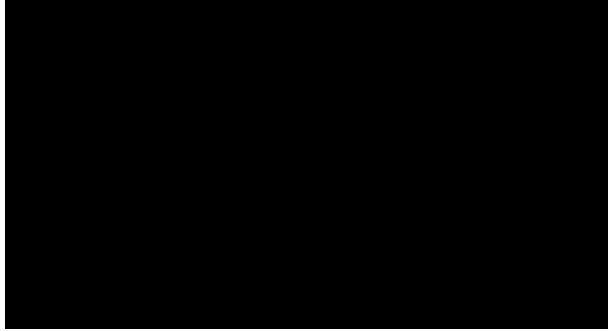
Flow Chart di bawah menjelaskan proses kerja pengiriman data dari ke adxl335 yang di proses di kendali *Mobile Robot* dan akan dikirim menggunakan NRF24L01 menuju *Mobile robot*.



Gambar 6. *Flow Chart* Kendali Gestur Tangan.

Flow Chart di bawah menjelaskan proses kerja penerima data yang sudah di proses di *Mobile Robot*.

*)Penulis Korespondensi



Gambar 7. Flow Chart Mobile Robot.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN


Sensor Accelerometer ini merupakan sensor gravitasi yang amana memanfaatkan guncangan ataupun perpindahan menurut sumbu x dan sumbu y. Pengujian senso accelerometer ini dilakukan beberapa kondisi dan tegangan output yang keluar dai sensor accelerometet ini.





Langakah Pengujian

Pada pengujian ini akan difokuskan pada penerapan atau implementasi merancang rangkaian elektronik, merancang prangkat lunak dan melakukan pengujian dari perancangan sistem rancangan alat tersebut yang telah dibuat.

Percobaan sensor ADXL335 di coba pada masing-masing bagian gestur tangan yang terdapat pada rangkaian Pemancar.

Tabel 1. Posisi dan Gambar Gestur Tangan

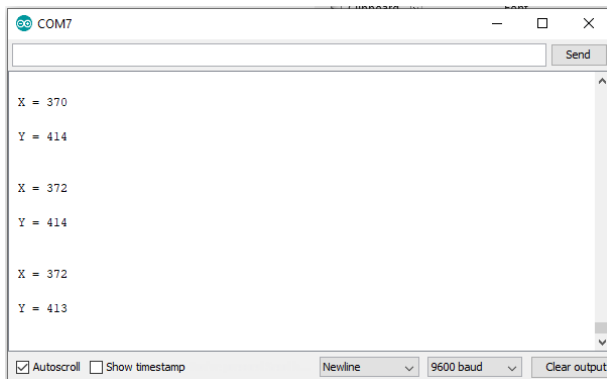
Kondisi	Gambar
Sejajar	

Maju	
Mundur	
Kiri	
Kanan	

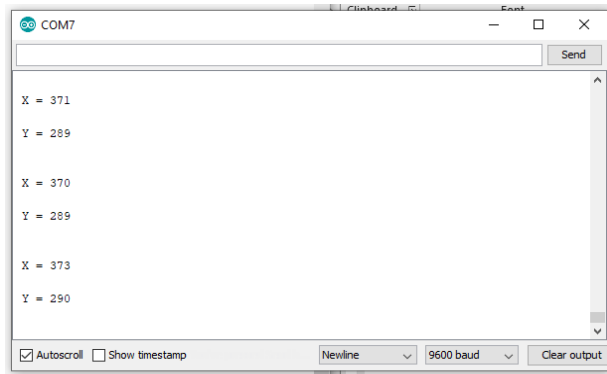
Analisa Pengujian

*)Penulis Korespondensi

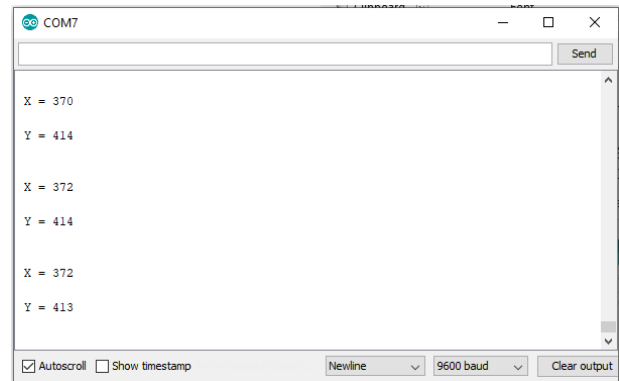
Pada gambar pengujian ini terlihat hasil masing-masing gestur tangan sudah berjalan yang dapat dilihat pada serial monitor di Arduino. Pada percobaan di atas menggunakan pemrograman penulis menggunakan Arduino IDE untuk menulis dan mengunggah program ke Arduino. Bahasa yang digunakan memakai bahasa C yang sudah dimodifikasi sehingga menjadi bahasa Arduino.



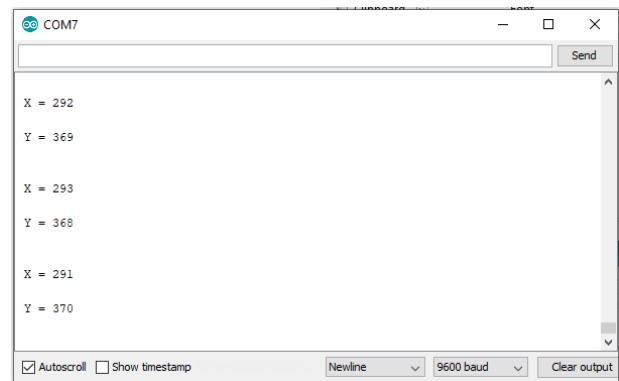
Gambar 8. Hasil sensor ADXL335 Gestur Mundur.



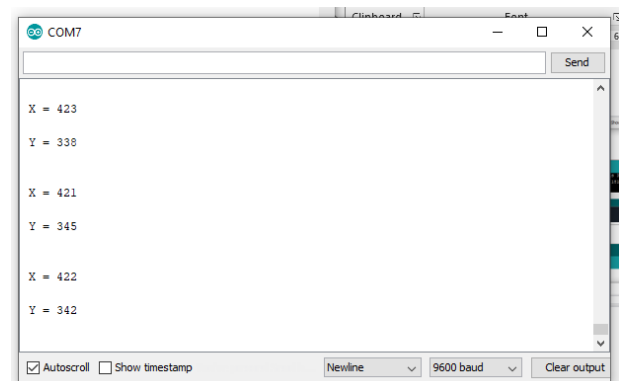
Gambar 9. Hasil sensor ADXL335 Gestur Maju.



Gambar 10. Hasil sensor ADXL335 Gestur Mundur.



Gambar 11. Hasil sensor ADXL335 Gestur Belok Kiri.



Gambar 12. Hasil sensor ADXL335 Gestur Belok Kanan.

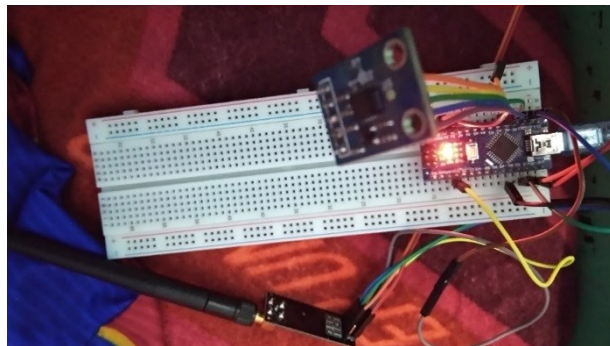
Implementasi Rangkaian

Di bawah ini merupakan implementasi tahap pengujian rangkaian pengendali *Mobile*

C-47-5

*Penulis Korespondensi

robot pada *breadboard* yang terdapat juga sensor *adxl335* dan sebagai alat untuk berkomunikasi secara *wireless*. Dapat dilihat bahwa waktu pengujian penulis menggunakan Arduino Nano biasa yang dapat langsung dipakai tanpa harus disolder di rangkaian. Pengujian ini bertujuan untuk mendapatkan kebutuhan yang tepat guna sesuai dengan kapabilitas dari rangkaian pada *Power Circuit Board* (PCB). berikut gambar dibawah ini implementasi rangkaian pengendali *Mobile* robot pada *breadboard* dan Tahap Pengujian modul PCB.



Gambar 13. Implementasi rangkaian kendali gestur tangan di *breadboard*.

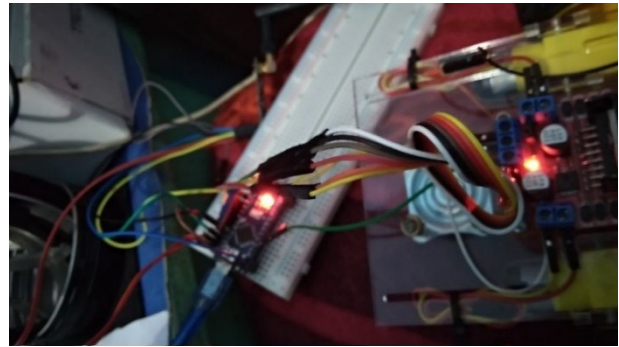


Gambar 14. Tahap percobaan rangkaian kendali gestur tangan.

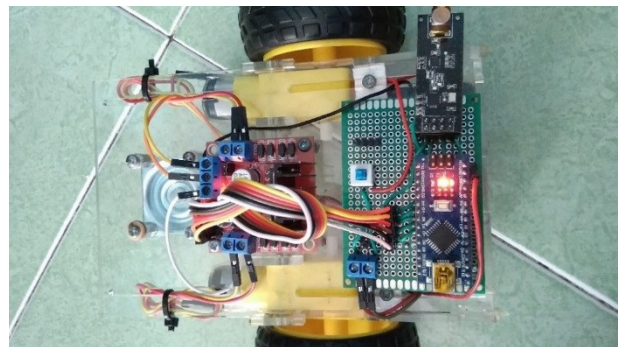
Di bawah ini merupakan implementasi tahap pengujian rangkaian *Mobile* robot pada *breadboard*. Dapat dilihat bahwa waktu pengujian penulis menggunakan Arduino Nano biasa yang dapat langsung dipakai tanpa harus disolder di rangkaian. Pengujian ini bertujuan

*)Penulis Korespondensi

untuk mendapatkan kebutuhan yang tepat guna sesuai dengan kapabilitas dari rangkaian. berikut gambar dibawah ini implementasi rangkaian *Mobile* robot pada *breadboard* dan tahap pengujian modul PCB.



Gambar 15. Implementasi rangkaian *Mobile* robot di *breadboard*.



Gambar 16. Tahap percobaan rangkaian *Mobile* robot.

Gambar diatas tahap pengujian dan implemmentasi rangkaian pada mobile robot dan kendali gestur tangan.

4. PENUTUP

Kesimpulan

Melalui pelaksanaan penelitian tugas akhir dari tahap konsep serta analisa, perancangan sistem sampai dengan tahap implementasi, maka terdapat kesimpulan atau evaluasi sebagai berikut :

1. Sensor *Accelerometer* pada penelitian ini dapat digunakan untuk melakukan pembacaan kendali gestur tangan

menggunakan Sensor ADXL335 dengan nilai yang sudah di tentukan pada sensor ADXL335 akan menghasilkan nilai sumbu x dan y.

2. Dibutuhkan perancangan sistem kendali gestur tangan untuk dapat mengendalikan *mobile* robot untuk mengarahkan alur jalan *mobile* robot hanya dengan kendali gestur tangan. Oleh sebab itu penerapan perancangan ini sebagai sistem kontrol kendali gestur tangan pada *mobile* robot.

Saran

Terdapat beberapa usulan terkait hasil penelitian ini dengan harapan agar saran tersebut dapat digunakan untuk melakukan proses pengembangan tingkat lanjut. maka terdapat usulan dari hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. *Output* pada sistem ini masih menggunakan *mobile* robot. Untuk perkembangannya dapat menggunakan kursi roda.
2. Pada bagian pergerakan gestur tangan sistem ini masih memiliki batasan jarak dan delay pergerakan pada *mobile* robot maka kurang sempurna dikarenakan data pemancar dan penerima masih menggunakan NRF24L01.

Daftar Pustaka

- Amelio Eric Fransisco, Gembong Edhi Setyawan, Rizal Maulana. 2019. "Siste Kendali Navigasi Robot Beroda dengan Gestur Tangan Menggunakan Metode KIman Filter", Program Studi Teknik Komputer, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Brawijaya.
- Iwan Setiawan, Budi Setiyono, Tri Bagus Susilo. 2009. "Hasil Uji Kalibrasi Sensor Accelerometer ADXL335", Jurusan Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Vrushab Sakpal, Omkar Patil, Sagar Bhagat, Badar Shaikh. 2018. "Hand Gesture

Controlled Robot Using Arduino", Department of Instrumentation Bharati Vidyapeeth C.O.E, Kharghar, Navi Mumbai.

- Andi Sunyoto, Agus Harjoko. 2014. "Review Teknik, Teknologi, Metodologi dan Implementasi Pengenalan Gestur Tangan Berbasis Visi". Yogyakarta.
- Adi Widiyanto, Nuryanto. 2016. "Rancang Bangun Mobil Remote Control Android Dengan Arduino", Teknik Informatika, Universitas Muhammadiyah Magelang.
- Rahmad Wijayanto, Nyaris Pambudiyatno, Sawali. 2018. "Rancangan Kontrol Robot Car Menggunakan Gestur Tangan Berbasis Arduino Nano Dan AVR dengan Sensor Accelerometer". Politeknik Penerbangan Surabaya.

*)Penulis Korespondensi

PERENCANAAN DAN PERANCANGAN WATER PARK INDOOR DENGAN TEMA MODERN NATURAL DI KOTA SURABAYA

Desy Natalia Halim¹, Ririn Dina Mutfianti², Hana Rosilawati³

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Kota Surabaya memiliki banyak sekali objek wisata yang menarik dan banyaknya potensi wisata yang dapat dikembangkan, diantaranya yaitu wisata air. Tempat wisata air dengan wahana permainan di Kota Surabaya hanya terdapat di Atlantis Land Kenjeran, Water Park Kenjeran dan Ciputra Waterpark. Dengan lokasi Kota Surabaya yang beriklim tropis, wisata air dapat menurun peminatnya pada musim hujan karena tempat wisata yang tersedia yaitu *outdoor*. Oleh karena itu, tujuan tugas akhir ini agar terwujudnya desain perencanaan dan perancangan *water park indoor* dengan tema *modern natural* di Kota Surabaya yang berlokasi di Jl. Kalisari, Mulyorejo, sebagai tempat wisata air yang di dalamnya pengunjung dapat selalu berekreasi pada musim panas yang terik atau pun saat musim hujan yang tidak mendukung untuk wisata air. Metode desain yang digunakan yaitu; tahap persiapan, pengumpulan data, analisis, konsep perancangan, dan desain arsitektur. *Water park indoor* dengan tema *modern natural* di Kota Surabaya merupakan tempat bermain dan rekreasi *indoor* yang luas, dimana pengunjung dari anak-anak hingga orang dewasa dapat menikmati waktu rekreasinya tanpa terhalang iklim dan cuaca yang tidak selalu mendukung, serta dengan tersedianya banyak jenis wahana permainan dan fasilitas yang dibutuhkan, sehingga dapat melengkapi kebutuhan rekreasi untuk pengunjung yang dari Kota Surabaya hingga mancanegara. *Water park indoor* yang dirancang memiliki tema *modern natural*, sehingga menghasilkan desain yang baru serta mempertahankan suasana alami pada *water park indoor* agar pengunjung tetap merasa sejuk dan nyaman.

Kata kunci: *wisata air, water park, modern natural*

Abstract

The city of Surabaya has a lot of interesting tourism objects and many tourism potentials that can be developed, including water recreation. Water attractions with rides in the city of Surabaya are only found in Atlantis Land Kenjeran, Water Park Kenjeran and Ciputra Waterpark. With the location of Surabaya which has a tropical climate, water recreation can decrease its demand in the rainy season because of the available tourist attractions, which are outdoor. Therefore, the aim of this final project is to realize the planning and design of an indoor water park with a modern natural theme in the city of Surabaya which is located on Jl. Kalisari, Mulyorejo, as a water tourism destination in which visitors can always relax in the hot summer or even during the rainy season which is not supportive for water recreation. The design method used is; preparation stage, data collection, analysis, design concepts, and architectural design. Indoor water park with a modern natural theme in the city of Surabaya is a large indoor playground and recreation area, where visitors from children to adults can enjoy their leisure time without the hindrance of the climate and weather which does not always support, as well as with the availability of many types of rides and facilities needed, so that it can complement the recreational needs for visitors from the city of Surabaya to foreign countries. Indoor water park that is designed has a modern natural theme, so as to produce a new design and maintain the natural atmosphere of the indoor water park so that visitors still feel cool and comfortable.

Keywords: *water recreation, water park, modern natural*

1. PENDAHULUAN

Water Park berasal dari Bahasa Inggris yang berarti *Water*: air, *Park*: taman, merupakan tempat bermain dan rekreasi *outdoor* yang

luas untuk anak dan orang dewasa, dimana sarana utamanya adalah air, sebuah taman hiburan dimana atraksi- atraksinya meliputi

^{*})Penulis Korespondensi

seluncuran/*slides*, air mancur, dan fasilitas rekreasi lainnya yang berkaitan dengan air.

Water Park adalah sebuah taman hiburan yang menampilkan wilayah *water play*. *Water Park* dilengkapi dengan kolam renang permainan, yaitu kolam anak dengan permainan atraksi anak (seluncur dan *water splash*), kolam dengan ombak buatan dan *water slide* (alat atraksi meluncur sesuai dengan jenis lintasannya), dan kolam arus (*lazy river*), yaitu kolam yang menyerupai sungai yang mengalir dengan arus buaatannya, serta masih banyak lagi yang lainnya, dan aneka makanan nusantara yang akan dihadirkan dalam area bermain air, yang dapat mendukung aktivitas pengunjung.

Menurut Williams (1995) dalam *Outdoor Recreation and The Urban Environment*, wadah rekreasi bisa berupa *indoor*, *outdoor*, maupun *semi indooroutdoor*. Tempat rekreasi *indoor* letaknya berada di dalam ruangan terlindung, sehingga tidak terganggu oleh keadaan cuaca dan kondisi ruangan dapat diatur sesuai dengan kegiatan.

Di Kota Surabaya, kepadatan kota serta aktivitas sehari-hari yang semakin bertambah selalu membuat masyarakat mengalami kejenuhan. Salah satu alternatif menghilangkan kejenuhan dan melepaskan diri sejenak dari rutinitas sehari-hari dengan memilih aktivitas rekreasi, sehingga masyarakat membutuhkan waktu untuk menyegarkan pikiran, meninggalkan sejenak rutinitas yang biasa dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan rekreasi. Mengunjungi tempat wisata merupakan alternatif pilihan untuk mendapatkan suasana baru.

Rekreasi adalah suatu aktivitas yang dilakukan secara ringan pada waktu luang secara sukarela sebagai akibat dari pemulihan kerja berat yang dilakukan (Kaplan dan Manner, 2000). Kegiatan rekreasi biasanya dilakukan di waktu senggang. Rekreasi juga dapat diartikan sebagai suatu kebutuhan, baik bersifat jasmani maupun rohani, yang diperlukan manusia. Sebuah tempat rekreasi

*)Penulis Korespondensi

sebaiknya dapat menampung sarana yang akan membuat masyarakat menikmati tempat tersebut.

Dengan demikian, *water park indoor* merupakan taman hiburan yang sebagian besar di desain untuk masyarakat yang tinggal di wilayah empat musim (musim semi, musim panas, musim gugur, dan musim salju) agar aktivitas rekreasi dapat terus berlangsung tanpa adanya halangan dari iklim atau cuaca terutama pada saat musim salju. Meskipun begitu, tidak menutup kemungkinan untuk membangun *water park indoor* di wilayah yang beriklim tropis.

Kota Surabaya, Jawa Timur, Indonesia merupakan kota yang terletak di negara beriklim tropis yang suhu, kelembaban dan curah hujan yang tinggi. Pada saat musim hujan, masyarakat banyak yang menghindari aktivitas diluar ruangan. Sedangkan pada musim kemarau, dapat kita ketahui jika kita terpapar sinar UV secara berlebihan tidak menyehatkan bagi tubuh, serta panas dan teriknya sinar matahari membuat aktivitas diluar kurang diminati masyarakat. Walaupun banyak tempat rekreasi yang ada di Kota Surabaya, tetapi tidak sedikit pula masyarakat memilih keluar kota untuk melakukan aktivitas rekreasi. Meskipun begitu, kegiatan atau aktivitas rekreasi di luar ruangan (*outdoor*) tidak dapat dilakukan setiap hari, dikarenakan kendala iklim dan cuaca yang tidak selalu mendukung aktivitas di luar ruangan (*outdoor*) khususnya di Kota Surabaya yang memiliki iklim tropis. Selain iklim dan cuaca, masyarakat juga memiliki keterbatasan waktu luang untuk rekreasi atau melepaskan kejenuhan dikarenakan rutinitas pekerjaan yang harus dipenuhi. Sehingga masyarakat lebih memilih beristirahat di rumah dari pada melakukan rekreasi atau *traveling* pada waktu luang mereka.

Di Kota Surabaya terdapat berbagai macam sarana rekreasi, seperti Kebun Binatang Surabaya, Hutan Mangrove, Taman Bungkul dan Prestasi, Taman Hiburan Rakyat (THR), Pantai Ria Kenjeran, serta berbagai tempat

C-48-2

wisata bersejarah Kota Surabaya. Tetapi, untuk sarana rekreasi air di Kota Surabaya hanya terdapat di Ciputra Water Park, Water Park Kenjeran, dan Atlantis Land Kenjeran. Hampir semua sarana rekreasi di Kota Surabaya berupa aktivitas *outdoor*, sedangkan Kota Surabaya merupakan kota yang memiliki iklim tropis, sehingga cuaca/iklim panas maupun hujan dapat menjadi penghambat dalam aktivitas rekreasi tersebut, terutama pada sarana rekreasi yang berupa permainan/wahana.

Oleh karena itu, dengan adanya Perencanaan dan Perancangan *Water Park Indoor* dengan Tema *Modern Natural* di Kota Surabaya, diharapkan dapat mendukung aktivitas rekreasi masyarakat Surabaya dari kendala iklim dan cuaca, serta dapat mengefisienkan waktu luang yang dimiliki masyarakat tanpa perlu keluar Kota Surabaya hanya untuk berekreasi bersama teman maupun bersama keluarga.

2. METODE DESAIN

Metode desain merupakan penjelasan tentang langkah-langkah yang dibutuhkan proses perancangan untuk memandu dan mempermudah dalam merancang serta mengembangkan ide atau gagasan. Menurut Donna P. Duerk (1993), dalam melakukan proses perancangan ada beberapa tahapan desain yang perlu dilakukan, yaitu:

2.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan rangkaian kegiatan sebelum memulai tahapan pengumpulan data dan pengolahannya. Dalam tahap awal ini disusun hal-hal penting dengan tujuan untuk mengefektifkan waktu dan pekerjaan. Tahap persiapan ini meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Perumusan dan identifikasi masalah.
2. Pengumpulan data dari tinjauan pustaka dan tinjauan objek sejenis.
3. Penentuan kebutuhan data yang akan digunakan dalam proses perencanaan dan perancangan.

*)Penulis Korespondensi

2.2 Pengumpulan Data Data yang dikumpulkan merupakan sarana utama sebagai sumber informasi serta dapat menjadi acuan atau dasar yang sesuai dengan standar maupun peraturan pemerintah yang berlaku, dan akan menghasilkan dua macam data, yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari lapangan, baik data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif adalah data yang secara fisik dapat diketahui ukuran atau jumlahnya, seperti dimensi ruang dan jumlah pemakai. Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur jumlah dan ukurannya secara fisik dan pasti, seperti karakter pemakai, program ruang, kebutuhan ruang, dan kondisi site.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data pendukung untuk menunjang data primer dalam perencanaan dan perancangan objek. Data tersebut merupakan data yang diperoleh dari studi litelatur dengan melakukan perbandingan terhadap objek sejenis sebagai acuan standarisasi sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, yang berkaitan dengan proses Perencanaan dan Perancangan *Water park Indoor* dengan Tema *Modern Natural* di Kota Surabaya.

2.3 Analisis

Analisa dilakukan pada beberapa data berdasarkan fakta dan kebutuhan yang dibutuhkan yang diambil dari permasalahan yang melatarbelakangi munculnya gagasan awal. Hal ini dilakukan agar nantinya ditemukan solusi atau pemecahan masalah yang efektif. Adapun analisa data yang dilakukan, yaitu:

1. Analisa tapak
2. Analisa fungsi
3. Analisa aktivitas atau perilaku
4. Analisa pengguna

5. Analisa ruang
6. Analisa studi bentuk
7. Analisa sistem struktur bangunan
8. Analisa utilitas dan sistem bangunan

2.4 Konsep Perancangan

Dari berbagai alternatif pemecahan masalah yang telah dipaparkan kemudian digabungkan untuk menjadi pembahasan yang mendasari sebuah konsep. Konsep perancangan memberikan hasil berupa sketsa ide desain perancangan yang kemudian akan diproses menjadi gambar-gambar kerja berupa denah, tampak, potongan, *site plan*, *layout*, perspektif situasi dan detail arsitektur. Dari gambar kerja tersebut akan dihasilkan sebuah maket sebagai bahan presentasi.

2.5 Desain Arsitektur

Tahap pengembangan desain arsitektur dilakukan untuk mematangkan konsep perancangan secara keseluruhan terhadap keselarasan pada semua aspek. Dari dasar konsep perancangan, akan diproses dan dikembangkan sehingga menghasilkan gambar - gambar arsitektural seperti denah, tampak, potongan, *layout* dan *site plan* yang digunakan untuk menjelaskan secara terperinci tentang keseluruhan desain perancangan.

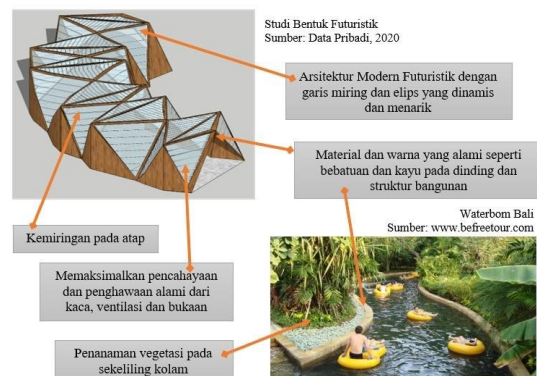
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Konsep Makro

Tema dari perencanaan dan perancangan *water park indoor* ini adalah arsitektur *modern natural*. Konsep ini adalah penggabungan antara Arsitektur Modern Futuristik dan Suasana Natural. Futuristik merupakan suatu paham kebebasan dalam mengungkapkan atau mengekspresikan ide atau gagasan ke dalam suatu bentuk tampilan yang tidak biasa, kreatif dan inovatif. Hasil dari futuristik ini adalah sesuatu yang dinamis, selalu berubah-ubah sesuai dengan keinginan dan zamannya. Penerapan futuristik ini hanya terlihat pada penampilan

atau tampaknya dengan tetap memperhatikan dan memperhitungkan fungsi dari objeknya. Sedangkan konsep *natural* yang digunakan adalah untuk menciptakan suasana sejuk, nyaman, serta alami pada dalam ruangan, sehingga *feeling* pengunjung pada *water park indoor* sama dengan *water park outdoor*.

Dalam mengembangkan konsep desain *water park indoor*, dapat dilihat dari fungsi bangunan yaitu sebagai tempat rekreasi wahana air dengan unsur air di dalamnya, sehingga inspirasi dalam pengembangan desain *water park* menggunakan unsur air dan alam dengan arsitektur biomimikri sebagai *solution base*. Sehingga konsep *water park indoor* mengambil dari arsitektur *modern natural* yang diambil dari *modern* futuristik dan suasana *natural* dengan menggunakan arsitektur biomimikri sebagai *solution base* yaitu terinspirasi dari alam terutama dari unsur air.



Gambar 1. Konsep Makro

3.2 Konsep Mikro

3.2.1 Konsep Bentuk

Konsep bentuk bangunan menggunakan tema Arsitektur Modern Natural yang mengambil unsur *modern* futuristik dan suasana *natural* yang sejuk, nyaman dan alami. Bentuk bangunan akan disesuaikan dari kebutuhan dan penyesuaian pada lingkungan sekitar. Karakteristik arsitektur *modern* futuristik dan suasana *natural* yang di ambil yaitu:

1. Memperhatikan seni ekspresi pada tampilannya.

*)Penulis Korespondensi

Water park indoor merupakan tempat/wadah sebagai sarana rekreasi, sehingga bentuk yang tidak biasa, kreatif dan menarik untuk menjadi daya tarik pengunjung. Bentuk yang digunakan juga dapat mengekspresikan *water park*, yaitu air

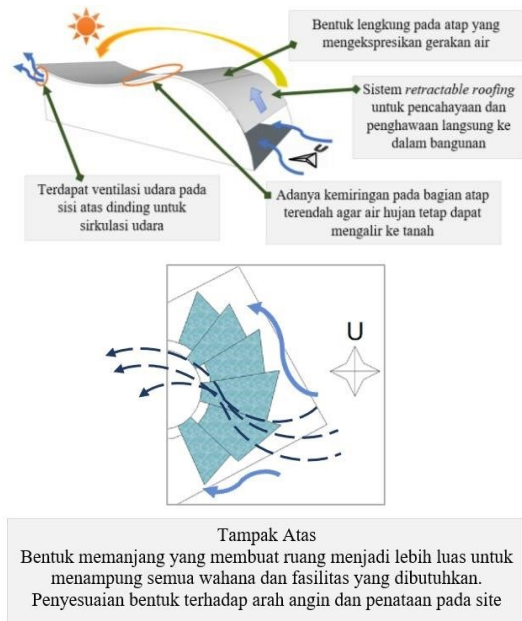
2. Menggunakan garis miring dan elips untuk menciptakan unsur dinamis pada bangunan.
3. Inspirasi dari material maupun spiritual.
4. Menyesuaikan bangunan dengan lingkungannya.

Adanya unsur kaca pada dinding maupun atap bangunan sebagai pencahayaan alami yang dapat dimaksimalkan pada arah Timur, Selatan, ataupun Utara, adanya ventilasi atau bukaan pada dinding maupun atap bangunan sebagai penghawaan alami yang disesuaikan oleh arah angin pada site bangunan dan penyesuaian pada lingkungan, yaitu adanya kemiringan pada atap bangunan agar air hujan dapat mengalir ke tanah dengan baik.

a. *Water Park Indoor* Dewasa

Berdasarkan hasil analisis transformasi bentuk tatanan site, bangunan *water park* berada di sisi belakang/Timur pada site, sehingga daerah ini memiliki kecepatan angin yang cukup tinggi dan cahaya matahari Timur cukup banyak, sehingga bentuk bangunan akan disesuaikan untuk memaksimalkan pencahayaan dan penghawaan alami ke dalam bangunan tanpa melebihi kebutuhan.

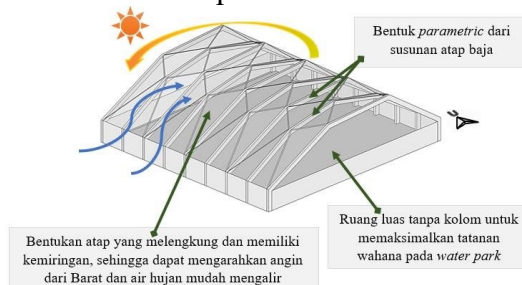
Bentuk bangunan ini bergelombang seperti ombak air. Bentuk gelombang pada bangunan dapat mengarahkan angin ke atas, sehingga tekanan angin terhadap bangunan tidak besar. Bentuk atap yang melengkung ini sangat mendukung terhadap jatuhnya air hujan, khususnya lokasi site yang berada di iklim tropis.



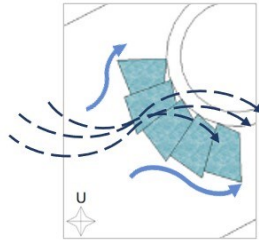
Gambar 2. Konsep bentuk *water park* dewasa

b. *Water Park Indoor* Anak-Anak

Berdasarkan hasil analisis transformasi bentuk tatanan site, bangunan *water park* berada di sisi tengah pada site tepatnya berada di belakang bangunan *lobby* dan kantor pengelola, sehingga daerah ini memiliki kecepatan angin yang cukup rendah. Bentuk bangunan ini seperti terowongan *parametric* yang terinspirasi dari bentukan struktur yang susunannya akan disesuaikan pada site agar tetap terlihat serasi dengan bentukan *water park indoor* dewasa. Bentuk atap yang melengkung ini sangat mendukung terhadap jatuhnya air hujan, khususnya lokasi site yang berada di iklim tropis



Gambar 3. Konsep bentuk *water park* anak-anak

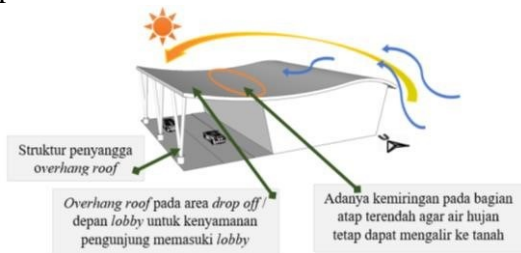


Tampak Atas
Bentuk memanjang yang membuat ruang menjadi lebih luas untuk menampung semua wahana dan fasilitas yang dibutuhkan. Penyesuaian bentuk terhadap arah angin dan penataan pada site

Gambar 4. Konsep bentuk *water park* anak-anak

c. Lobby dan Kantor Pengelola

Berdasarkan hasil analisis transformasi bentuk tatanan site, bangunan ini berada di sisi tengah pada site tepatnya berada di depan bangunan *water park indoor* anak-anak, sehingga daerah ini memiliki kecepatan angin yang cukup rendah dari sisi barat. Bentuk bangunan ini seperti gelombang air yang memiliki atap *overhang* yang cukup lebar, sehingga dapat melindungi pengunjung dari panas dan hujan pada saat *drop off* di lobby. Bentuk atap yang melengkung ini sangat mendukung terhadap jatuhnya air hujan, khususnya lokasi site yang berada di iklim tropis.



Gambar 5. Konsep bentuk lobby dan kantor pengelola

d. Playground Air

Berdasarkan hasil analisis transformasi bentuk tatanan site, di antara kedua bangunan *water park indoor*, terdapat *playground air* yang seperti air mancur pada lantai sebagai penghubung antar kedua *water park* dan menjadi aktivitas di luar bangunan *water park indoor*. Jenis *playground air* yang akan diterapkan yaitu *Water Labyrinth* oleh Jeppe Hein. *Water Labyrinth* ini merupakan ruang yang dindingnya terbuat dari air mancur di

lantai dan memiliki sistem otomatis untuk membuka dan menutup dinding pada tiap ruang.

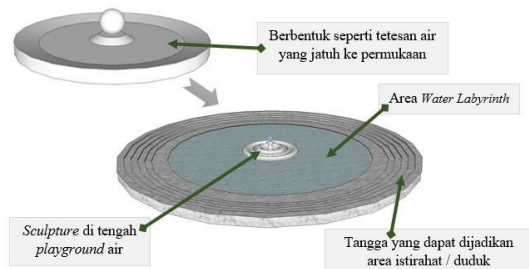
Bentuk yang diambil adalah bentukan seperti tetesan air yang jatuh ke permukaan dengan titik tengah menjadi lokasi *sculpture* dan sisi paling pinggir menjadi tempat istirahat bagi pengunjung.



Gambar 4.49 Tetesan air
Sumber: Pinterest



Gambar 4.50 *Water Labyrinth* by Jeppe Hein
Sumber: Flickr



Gambar 6. Konsep bentuk *playground air*

3.2.2 Konsep Ruang

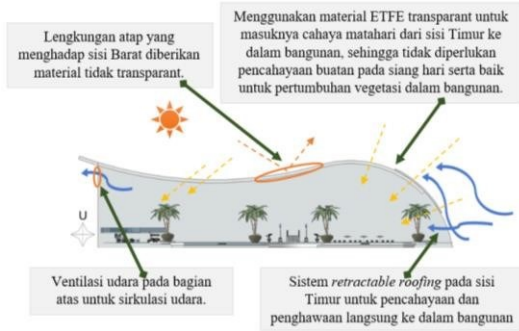
a. *Water Park Indoor*

Water park indoor yang akan dirancang memiliki penataan ruang yang sebagian besar sama dengan *water park outdoor* lainnya, sehingga dibutuhkan ruang yang sangat luas tanpa dibatasi oleh ruang. Untuk memunculkan suasana *natural* pada *water park*, dapat dilakukan dengan penanaman vegetasi pada sekitar kolam, *food court* dan fasilitas lainnya, menggunakan material alami seperti bebatuan dan kayu pada dinding dan struktur bangunan, serta peletakan kolam seperti *wave pool* yang menghadap bukaan atau kaca agar pengunjung mendapatkan view taman atau langit untuk memberi suasana yang lebih nyaman dan alami.



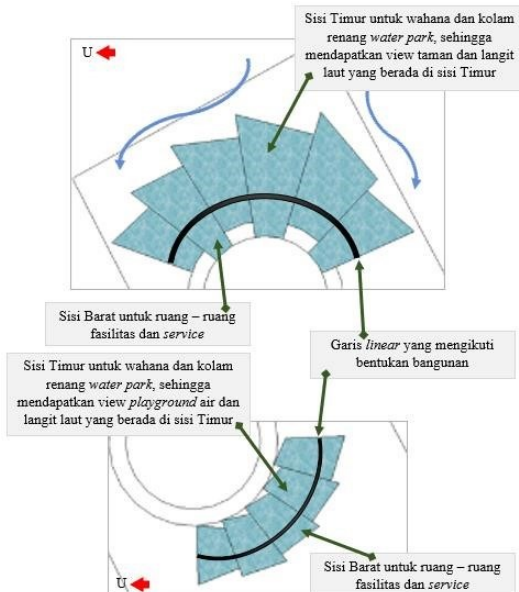
*)Penulis Korespondensi

Gambar 7. Konsep ruang *water park indoor*



Gambar 8. Konsep ruang *water park indoor*

Bangunan *water park indoor* ini dibagi menjadi 2 massa bangunan, yaitu *water park* anak-anak dan *water park* dewasa. Kedua bangunan *water park* memiliki fasilitas yang sama pada setiap bangunannya yaitu, *food court*, ruang bilas, toilet, ruang medis, dan lainnya. Yang membedakan kedua bangunan tersebut adalah kedalaman kolam renang, jenis dan ketinggian wahana yang dibutuhkan. Perbedaan zona ini diterapkan untuk kenyamanan pengunjung, sehingga mengurangi resiko kecelakaan terhadap anak-anak yang menaiki wahana orang dewasa ataupun memasuki kolam renang yang dalam secara sengaja ataupun tidak sengaja.



Gambar 9. Konsep ruang *water park indoor*

Penataan ruang pada *water park* akan menggunakan bentuk *linear* yang akan

menjadi pemisah antara ruang-ruang fasilitas dengan ruang wahana dan kolam renang *water park*. *Water Park Indoor* dewasa yang terletak di sisi paling Timur site yang mendapatkan sinar matahari pagi serta aliran angin yang banyak untuk memberikan suasana nyaman dan santai. Jenis wahana dewasa dengan maksimal ketinggian *water slide* adalah 3 - 9 meter. *Water park indoor* anak-anak yang dekat dengan *lobby* sehingga lebih mudah dan cepat dijangkau oleh anak-anak. Jenis wahana khusus anak-anak dengan maksimal ketinggian *water slide* adalah 3 - 6 meter.

b. *Lobby* dan Kantor Pengelola Penataan ruang pada *lobby* dan kantor pengelola disesuaikan dari zonanya, yaitu privat untuk kantor pengelola dan publik untuk *lobby* dan penerima. Oleh karena itu, ruang *lobby* akan berada di depan dan fasilitas penerima berada di belakang. Sedangkan untuk ruang kantor pengelola akan diletakkan di lantai 2 sehingga akses terbatas bagi pengunjung.

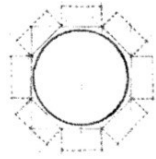


Gambar 10. Konsep ruang *lobby* dan kantor pengelola

3.2.3 Konsep Tataan Site Konsep tataan site *modern* futuristik akan disusun menggunakan bentuk pola terpusat. Dengan menggunakan pola terpusat, maka kedua bangunan *water park* ini seakan tetap menjadi satu yang dihubungkan oleh area *playground* air sebagai pusat dan bangunan *water park indoor* yang mengelilinginya. Sedangkan untuk suasana *natural* yaitu dengan penataan taman dan vegetasi agar terasa sejuk dan nyaman pada site. Meminimalkan perkerasan tanah yang tidak dibutuhkan/tidak ada bangunan dengan vegetasi dan lahan rumput

*)Penulis Korespondensi

agar dapat menjaga daya resap air ke dalam tanah.



Gambar 11. Bentuk pola terpusat



Gambar 12. Konsep tatanan site

4. HASIL PERANCANGAN

4.1 Transformasi Desain

4.1.1 Studi Desain Layout Plan dan Site Plan

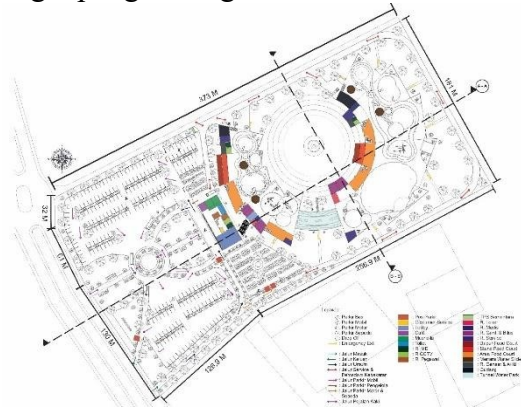
Pada studi desain layout plan, denah pada bangunan akan disesuaikan terhadap klimatologi pada site. *Water park* yang akan di desain adalah *indoor*, sehingga pencahayaan dan penghawaan sangatlah penting untuk menjaga suasana alami pada *water park*. Pintu masuk berada di sisi kanan depan site dengan area *drop off* di bangunan *Lobby & Kantor Pengelola*.



Gambar 13. Site plan

Pada studi desain site plan, tatanan site disusun sesuai pada zona pengguna dan aktivitas. Di mulai dari depan site yaitu zona umum adalah area parkir, zona penerima dan pusat mengatur *water park* adalah *lobby* dan kantor pengelola, *water park* anak, *playground* air, *tunnel water park*, dan *water park* dewasa.

Pada bangunan *water park indoor* anak dan *water park indoor* dewasa terdapat penghubung berupa *interior* maupun eksterior, yaitu *tunnel water park* sebagai penghubung *interior* dan *playground* air sebagai penghubung eksterior.



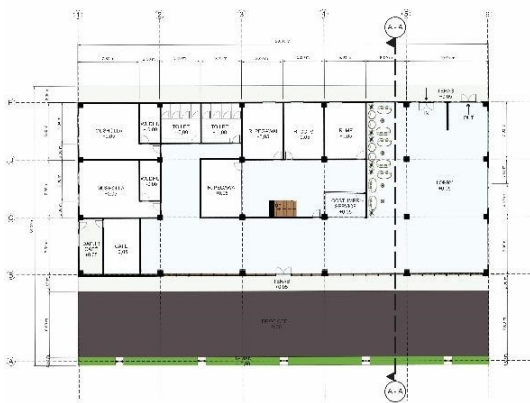
Gambar 14. Layout plan



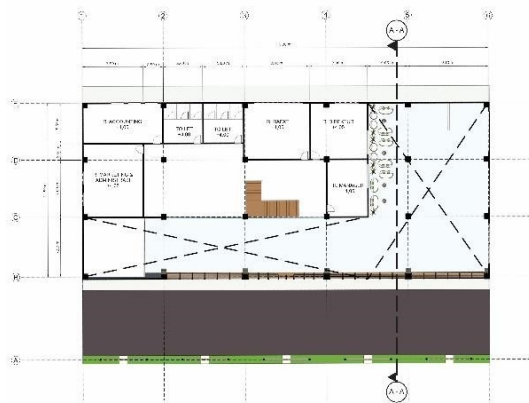
Gambar 15. Perspektif site

4.1.2 Studi Desain Denah

a. *Lobby* dan Kantor Pengelola Pada studi desain denah *lobby* dan kantor pengelola akan disusun berdasarkan zona aktivitas dan penggunaannya, yaitu zona pengunjung berupa fasilitas penerima dan pendukung yang publik, dan zona pengelola berupa kantor pengelola yang privat.



Gambar 16. Denah lantai 1



Gambar 17. Denah lantai 2



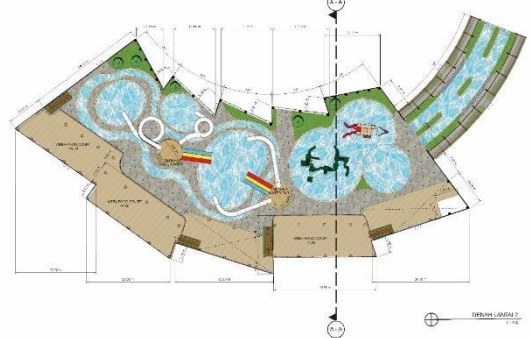
Gambar 18. Interior lobby

b. *Water Park Indoor* Pada studi desain denah *water park indoor* menggunakan bentuk *linear* yang membatasi antara fasilitas terhadap kolam renang dan wahana *water park*. Pada kolam dan wahana *water park* akan ditata berdasarkan zona aktivitas dan penggunaannya, mulai dari zona anak sampai zona dewasa. Ruang klinik diletakkan tidak jauh dari area wahana dan pintu masuk/keluar, agar jika adanya pengunjung yang terluka dan darurat, maka dapat dengan cepat dibawa keluar bangunan dan menuju ke rumah sakit. Pada setiap bangunan *water park indoor* terdapat 2 ruang *service* yang totalnya

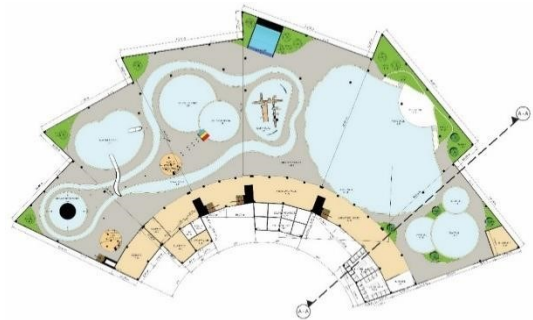
memiliki 2 area mesin pompa dan mesin *filter*, 1 tandon STP dan 2 tandon air bersih.



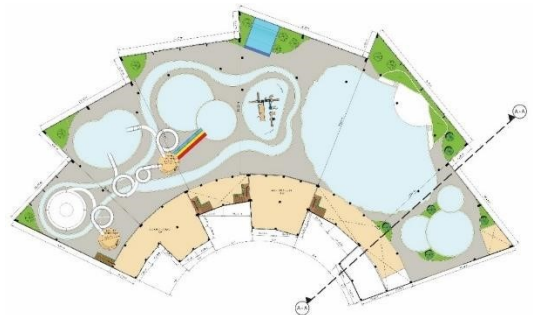
Gambar 19. Denah lantai 1 *water park indoor* anak



Gambar 20. Denah lantai 2 *water park indoor* anak



Gambar 21. Denah lantai 1 *water park indoor* dewasa



Gambar 22. Denah lantai 2 *water park indoor* dewasa

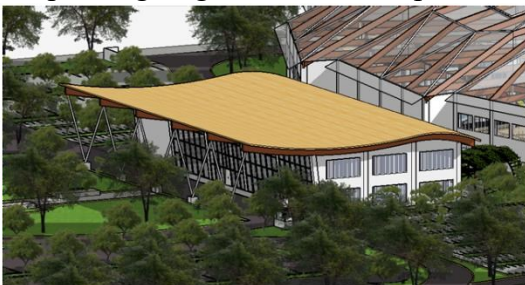


Gambar 23. Interior *water park indoor* anak dan dewasa

4.1.3 Studi Desain Bentuk

Pada studi desain bentuk menggunakan tema *modern* futuristik dengan bentuk yang dinamis, menarik, dan dapat memperlihatkan fungsi dari bangunan tersebut. *Water park indoor* ini merupakan bangunan yang berfungsi sebagai tempat rekreasi, sehingga bentuk *modern* futuristik yang unik dapat menarik perhatian pengunjung.

a. *Lobby* dan Kantor Pengelola Bangunan *lobby* dan kantor pengelola memiliki bentuk atap gelombang seperti gelombang air yang pada sisi depan terdapat area *drop off* yang terlindungi oleh atap bangunan tersebut. Jalur pejalan kaki dari luar site dapat langsung lurus ke massa penerima.

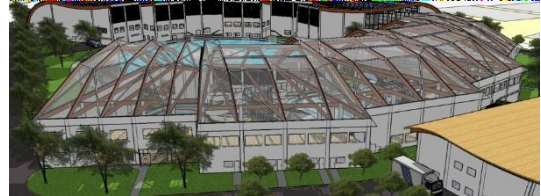


Gambar 24. Studi desain bentuk *lobby* dan kantor pengelola

b. *Water Park Indoor* Anak Bentuk bangunan *water park indoor* anak ini seperti

*)Penulis Korespondensi

parametric yang berdasar pada susunan struktur atap baja yang bergantian. Bentuk atap ini melengkung, sehingga mendukung terhadap jatuhnya air hujan, khususnya lokasi site yang berada di iklim tropis. Bangunan *water park indoor* anak memiliki atap dengan sistem *retractable roofing* untuk aliran udara dan pencahayaan yang baik.



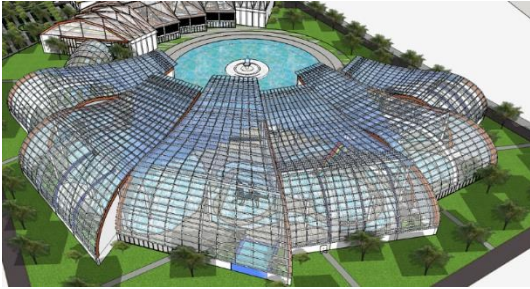
Gambar 25. Studi desain bentuk *water park indoor* anak



Gambar 26. Penghubung *lobby* & kantor pengelola dengan *water park indoor* anak

c. *Water Park Indoor* Dewasa Bentuk bangunan *water park indoor* dewasa memiliki bentuk gelombang air. Lokasi site yang berdekatan dengan laut pada sisi Timur, sehingga bentuk gelombang ini bagaikan ombak laut dari arah Timur ke Barat. Pada lengkungan atap terendah memiliki kemiringan 2,1 - 3,9 derajat dengan perbedaan ketinggian 1046 - 1655 mm. Sistem *retractable roofing* diaplikasikan pada sisi Timur bangunan untuk memaksimalkan

pencahayaan dan penghawaan alami langsung terhadap bangunan.



Gambar 27. Studi desain bentuk *water park indoor* dewasa



Gambar 28. Detail kemiringan atap *water park indoor* dewasa

Kemiringan atap pada tiap bagian atap bangunan berbeda-beda dikarenakan bentuk serta ukuran yang berbeda, yaitu:

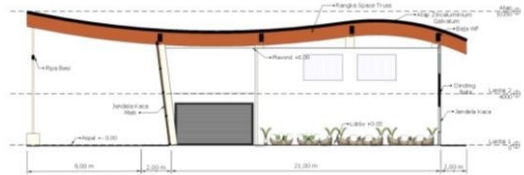
1. (A) Perbedaan ketinggian pada awal dan ujung panah yaitu 1.655 mm dengan $3,9^\circ$.
2. (B) Perbedaan ketinggian pada awal dan ujung panah yaitu 1.332 mm dengan $2,3^\circ$.
3. (C) Perbedaan ketinggian pada awal dan ujung panah yaitu 1.535 mm dengan $2,9^\circ$.
4. (D) Perbedaan ketinggian pada awal dan ujung panah yaitu 1.046 mm dengan $2,1^\circ$.
5. (E) Perbedaan ketinggian pada awal dan ujung panah yaitu 1.089 mm dengan $2,8^\circ$.
6. (F) Perbedaan ketinggian pada awal dan ujung panah yaitu 1.309 mm dengan $3,6^\circ$.

4.1.4 Aplikasi Struktur dan Sistem

Bangunan

a. Struktur Bangunan *Lobby* dan Kantor Pengelola

Struktur bangunan pada *lobby* dan kantor pengelola menggunakan pondasi sumuran, struktur rangka, dan struktur bentang lebar. Pada struktur atap menggunakan rangka *space truss* yang diikat dengan baja WF, dan ditutup menggunakan atap zincaluminium galvalume.



Gambar 29. Potongan a-a *lobby* dan kantor pengelola

b. Struktur Bangunan *Water Park Indoor* Anak

Struktur bangunan pada *water park indoor* anak menggunakan pondasi sumuran untuk bangunan, pondasi tapak untuk kolam renang, dan struktur rangka untuk badan. Pada struktur atap menggunakan struktur bentang lebar baja WF yang tiap siku baja diikat dengan pipa besi, dan ditutup menggunakan atap material transparan ETFE.

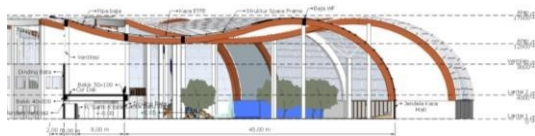


Gambar 30. Potongan a-a *water park indoor* anak

c. Struktur Bangunan *Water Park Indoor* Dewasa

Struktur bangunan pada *water park indoor* dewasa menggunakan pondasi sumuran untuk bangunan, pondasi tapak untuk kolam renang, dan struktur rangka untuk badan. Pada struktur atap menggunakan struktur bentang lebar baja WF dan ditutup menggunakan struktur *space frame* dengan material pipa baja dan kaca ETFE.

*)Penulis Korespondensi



Gambar 31. Potongan a-a *water park indoor* dewasa

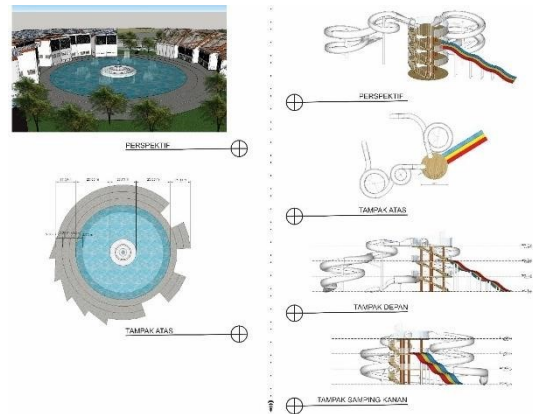
- d. Sistem Bangunan Meteran air bersih PDAM berada di area *service* pada bangunan *water park indoor* anak yang kemudian akan dialirkan ke setiap bangunan. Untuk bangunan *lobby & kantor* pengelola akan menggunakan air PDAM, sedangkan untuk bangunan *water park indoor* akan menggunakan air PDAM dan air tanki yang dibawa oleh mobil truk tanki ke *loading dock* bangunan *water park* yang kemudian dialirkan ke tandon air bersih. Air pada tandon air bersih maupun tandon *gray water* akan di distribusikan melalui ruang *service* menuju ruang yang membutuhkan. Untuk kotoran padat akan ditampung pada 2 *septic tank* yang ada di site. sedangkan TPS sementara berada di sebelah pintu masuk/keluar jalur *service*.



Gambar 32. Skema sistem bangunan

4.1.5 Detail Perancangan

Detail perancangan yang diambil yaitu *playground* air yang merupakan penghubung eksterior pada kedua bangunan *water park* dan detail menara *water slide* yang merupakan akses ke wahana *water slide indoor*.



Gambar 33. Detail perancangan Pada area *playground* air terdapat *sculpture* dengan bentuk tetesan air dan terdapat kolam untuk *water labyrinth* dengan kedalaman kolam 30 cm dan memiliki 1 anak tangga setinggi 15 cm. Menara *water slide* memiliki ketinggian 3 m pada setiap lantainya, sehingga *water slide* terendah yaitu setinggi 3 m, tertinggi pada bangunan *water park indoor* anak setinggi 6 m, dan tertinggi pada bangunan *water park indoor* dewasa setinggi 9 m.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Perencanaan dan perancangan *water park indoor* ini berlokasi di Jl. Kalisari, Mulyorejo, Surabaya dengan tema *modern natural* diharapkan dapat mendukung aktivitas rekreasi masyarakat Kota Surabaya dari kendala iklim dan cuaca, serta dapat mengefisienkan waktu luang yang dimiliki masyarakat Kota Surabaya. Dengan menggunakan tema *modern natural*, sehingga menghasilkan desain yang baru serta mempertahankan suasana alami pada *water park indoor* agar pengunjung tetap merasa sejuk dan nyaman, dimana pengunjung dari anak-anak hingga orang dewasa dapat menikmati waktu rekreasinya tanpa terhalang iklim dan cuaca yang tidak selalu mendukung. Dengan tersedianya banyak jenis wahana permainan dan fasilitas yang dibutuhkan, sehingga diharapkan dapat melengkapi kebutuhan rekreasi untuk pengunjung yang dari Kota Surabaya hingga mancanegara

*)Penulis Korespondensi

6. DAFTAR PUSTAKA

- Williams, Stephen. (1995). *Outdoor Recreation and The Urban Environment*. Routledge. Great Britain
- Kaplan, David; A.A. Manner. (2000). *Teori Budaya*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Duerk, Donna P. (1993). *Architectural Programming*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- Cunningham, Willian G. (1982). *Systematic Planning for Educational Change* (1th ed, page 4). Mayfield Publishing Company, California.
- Steller, Arthur W. (1983). *Curriculum Planning* (page 68), Fenwick W. English, (editor), *Fundamental Curriculum Decisions*, ASCD, Virginia.
- Hakim, R. and H. Utomo. (2004). *Komponen Perancangan Arsitektur Lansekap: Prinsip – Unsur dan Aplikasi Disain*. Jakarta: Bumi Aksara
- Lawrence Rainey, dkk. (2009). *Futurism: An Anthology*. Yale University Press, London.
- Ladjamudin, Al-Bahra. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Achmad, Zainun. (1999). *Elemen Mesin 1*, PT. Rafika Aditama. Bandung.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta
- Recommended Standards for Swimming Pool Design and Operation*. (1996). Great Lakes Upper Mississippi River Board of State and Provincial Public Health and Environmental Managers.
- Rahmatika, E.N. (2011). *Konsep Perencanaan dan Perancangan Wisata Air Progowati di Kabupaten Magelang dengan Pendekatan Arsitektur Kontekstual*. Undergraduate thesis, Universitas Sebelas Maret, Surabaya.
- Nurariyani, Desy and Indrosaptono, Djoko and Rochma, Arnis. (2016). *Waterpark di BSB Semarang*. Undergraduate thesis, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Sufah, Fikir F. (2015). *Survey Tingkat Kelayakan Wahana Waterboom Mulia Wisata di Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus*. Undergraduate thesis, Universitas Negeri Semarang.
- Krisdiarto, C.H. (2015). *Landasan Konseptual Perencanaan dan Perancangan Merapi Water Park di Sleman*. Undergraduate thesis, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Septiarso, J.F. (2015). *Survei Manajemen Wahana Olahraga Rekreasi Widuri Water Park Kabupaten Pemalang*. Undergraduate thesis, Universitas Negeri Semarang.
- Benyus, Janine. (1997). *Biomimicry: Innovation Inspired by Nature*. New York: William Morrow.
- Zari, Maibritt Pedersen. (2018). *Regenerative Urban Design and Ecosystem Biomimicry*. New York: Routledge.
2019. Retrieved February 16, 2020, from <https://jatim.bps.go.id/pressrelease/2020/02/03/1112/jumlah-wisman-ke-jawa-timur-melalui-juanda-pada-desember-2019-turun-sebesar-1-13-persen-sedangkan-tpk-hotel-berbintang-turun-sebesar-148poin.html>
- Vector Foiltec. (2019). *5 Benefits of Using ETFE As A Building Material*. Retrieved July 14, 2020, from <https://www.vector-foiltec.com/news/5-benefits-of-using-etfe-as-abuilding-material/>
- Steadman, Philip. (1979). *The Evolution of Design: Biological Analogy in Architecture and Applied Arts*. United Kingdom: Routledge.
- Prabawa, I Gede A.A. (2016, October). *Perancangan Ruang Dalam*. Universitas Udayana, Denpasar, Bali. Retrieved February 15, 2020, from <https://igedeagusadisastraprabawa140>

*)Penulis Korespondensi

C-48-13

4205092.wordpress.com/ Badan Pusat
Statistik Provinsi Jawa Timur. (2020,

February 3). Perkembangan Pariwisata
Jawa Timur Desember

OPTIMASI KONTROL PID UNTUK KENDALI KECEPATAN MOTOR DC MENGGUNAKAN METODE METAHEURISTIK

Eddy Lybrech Talakua¹, Yoga Alif Kurnia Utama², Indra Andriyanto^{3*}

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Hampir seluruh industri di dunia ini menerapkan perkembangan teknologi kontrol Motor *Direct Current* (DC) adalah aktuator yang sering digunakan dalam industri dan teknologi kontrol. Motor DC mempunyai karakter respon yang cepat, namun masih memiliki *error steady state*. Oleh karena itu di butuhkan suatu kendali yang tepat sesuai karakteristik Motor DC. Kontroler *Proportional Integral Difrensial* (PID) adalah kontrol aksi yang memiliki respon cepat, sehingga sesuai untuk mengontrol Kecepatan motor DC. Dalam penelitian ini kami menggabungkan Metode *metaheuristic* Algoritma Genetika dalam pencarian parameter PID yang lebih optimal dari pada metode konvensional karena *overshoot* rendah dan *steady state* yang sangat cepat dari pada metode PID konvensional yang digunakan selama ini. Dari parameter PID yang telah di dapatkan dari metode metaheuristik di implementasikan pada motor DC untuk di bandingkan antara hasil respon sistem antara metode konvensional yaitu *Trial and error* , Ziegler Nichols dan metode optimasi metaheuristik melalui simulasi Simulink pada MATLAB.

Kata kunci: Motor DC, PID, dan Metaheuristik

Abstract

Almost all industries in the world apply the development of control technology. Direct current (DC) motors are actuators that are often used in industry and control technology. The DC motor has a fast response character, but still has a steady state error. Therefore we need a precise control according to the characteristics of a DC motor. Differential Integral Proportional Controller (PID) is an action control that has a fast response, making it suitable for controlling the speed of a DC motor. In this study, we combine the Genetic Algorithm metaheuristic method in the search for PID parameters that are more optimal than the conventional method because of the low overshoot and very fast steady state than the conventional PID methods used so far. From the PID parameters that have been obtained from the metaheuristic method implemented on a DC motor to be compared between the results of the system response between conventional methods, namely Trial and error, Ziegler Nichols and metaheuristic optimization methods through Simulink simulation on MATLAB.

Keywords: Motor DC, PID, dan Metaheuristic

1. PENDAHULUAN

Dewasa ini dalam revolusi industri 4.0 Sistem kendali pada suatu Industri menjadi peranan utama dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam suatu proses produksi. Sistem kendali untuk suatu *Plant* di dalam sistem tersebut, Karena di dalam sistem terdiri dari *Plant* yang membentuk sebuah alur produksi pada sistem produksi, Hal ini penulis coba mencontohkan sebagian *Plant* yang ada di

sistem produksi Amoniak di Petrokimia Gresik yaitu Reaktor kimia , *Heater* , *Boiler* dan sebagainya. *Plant* tersebut selalu di pantau di *Control room* dan berbagai parameter pada *Plant* di baca oleh alat *Instrument* dan dikirim ke *Control Room* untuk di *Monitoring* dan di kontrol. Dewasa ini perkembangan sistem kontrol sangat banyak mengalami pembaharuan yang sangat positif , mulai dari kontrol konvensional sampai dengan kontrol cerdas.

^{*})Penulis Korespondensi

Kontrol PID (*Proporsional Integral Derivatif*) merupakan pengembangan dari kontrol konvensional yang bertujuan untuk memberikan performa kontrol terbaik pada sistem kendali. Sistem Kendali (P) mempunyai keunggulan risetime yang cepat. Kendali Integral (I) mempunyai keunggulan untuk meminimalisir error. Kendali Derivatif (D) mempunyai keunggulan *overshoot*. Berdasarkan survey, 97% industry yang bergerak dalam bidang proses (seperti industry kimia, pulp, minyak, makanan, dan gas) menggunakan PID sebagai komponen utama dalam pengontrolannya (sumber: Honeywell, 2000).

2. METODE PENELITIAN

2.1 Sistem Kontrol Motor DC

A. Metode Kontrol Kecepatan Motor DC

Sistem kontrol kecepatan diterapkan untuk motor DC. Kontrol kecepatan motor DC adalah dengan dua metode utama yaitu.

1. Metode kontrol *armature*

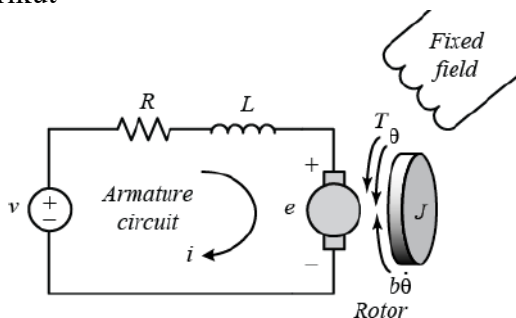
Dalam metode ini, tegangan jangkar bervariasi hingga mengontrol kecepatan motor.

2. Metode kontrol lapangan

Dalam metode ini, bidang saat ini atau saat ini stator bervariasi untuk mengendalikan kecepatan motor.

B. Pengaturan Fisik Motor DC

Sirkuit ekivalen elektrik dari armature dan *body free* diagram rotor ditunjukkan pada gambar berikut



Gambar 2.1 Rangkaian *electric equivalent* listrik rotor

Masukan dari sistem adalah sumber tegangan (V) yang diterapkan angker motor, sedangkan output adalah rotasi kecepatan poros. Rotor dan poros diasumsikan kaku. Model gesekan viskos, yaitu torsi gesek sebanding dengan kecepatan sudut poros

Parameter	Nilai
Momen inersia rotor (J)	0.01 kg.m ²
Konstanta gesekan kental motor (b)	0.1 N.m.s
Konstanta gaya gerak listrik (K _e)	0.01 V/rad/sec
Konstanta torsi motor (K _t)	0.01 Nm / Amp
Hambatan listrik (r)	1 Ohm
Induktansi listrik (L)	0.5 H

C. Persamaan Fungsi Transfer dari Sistem Kontrol Umpan Balik

Torsi yang dihasilkan oleh motor DC sebanding dengan arus jangkar dan kekuatan medan magnet. Di contoh ini kita akan menganggap bahwa medan magnet adalah konstan. Karena itu, torsi motor hanya proporsional arus jangkar *i* oleh faktor konstan K_t seperti yang ditunjukkan pada persamaan di bawah ini. Ini disebut sebagai *armature controlled motor*.

$$T = K_t i \quad (1)$$

Dimana :

T = torsi

K_t = faktor instan

I = arus jangkar

Back e.m.f, e , sebanding dengan kecepatan sudut dari poros oleh faktor konstan K_e .

$$e = K_e \theta \quad (2)$$

Dimana :

e = back e.m.f
 K_e = Faktor konstan
 θ = Kecepatan sudut

Dalam unit SI, torsi motor dan konstanta belakang adalah sama, yaitu, $K_t = K_e$; oleh karena itu, kami akan menggunakan K untuk mewakili baik konstanta torsi motor dan konstanta belakang. Kita bisa mendapatkan yang berikut ini mengatur persamaan berdasarkan hukum ke-2 Newton dan Hukum tegangan Kirchhoff.

$$j\theta + b\theta = K_t \quad (3)$$

$$L \frac{di}{dt} + R_i = V - K\theta \quad (4)$$

Dimana :

J = momen inersia rotor
 B = konstanta gesekan motor *viscous*
 K_i = faktor konstan
 L = induktansi listrik
 R = resistensi listrik
 V = sumber tegangan

Menerapkan transformasi Laplace, pemodelan di atas persamaan dapat diungkapkan dalam hal variabel Laplace.

$$s(Js + b)\theta(s) = KI(s) \quad (5)$$

$$(Ls + R)I(s) = V(s) - Ks\theta(s) \quad (6)$$

Function transfer *Open-loop* berikut dengan menghilangkan $I(s)$ antara dua persamaan di atas, di mana kecepatan dianggap sebagai output dan tegangan anker dianggap sebagai masukan

$$P(s) = \frac{\theta(s)}{V(s)} = \frac{K}{(Js+b)(Ls+R)+K^2} (\text{rad/sec/V}) \quad (7)$$

$$P(s) = \frac{0.01}{(0.01s+0.1)(0.5s+1)+0.01^2} \quad (8)$$

$$P(s) = \frac{0.01}{0.005s^2+0.006s+0.1001} \quad (9)$$

Sistem kontrol umpan balik sering disebut sebagai *closedloop* sistem kontrol. Dalam sistem kontrol *loop* tertutup, sinyal aktuasi, yang merupakan perbedaan antara sinyal input dan sinyal umpan balik dimasukkan ke pengontrol sehingga dapat mengurangi kesalahan dan membawa output dari sistem ke nilai yang diinginkan. Istilah kontrol loop tertutup selalu menyiratkan penggunaan tindakan kontrol umpan balik untuk mengurangi kesalahan sistem.

Sistem loop tertutup:

$$P(s) = \frac{0.01}{0.005s^2+0.006s+0.1001} \quad (10)$$

2.2 Metode Optimasi Metaheuristik

Optimasi Metaheuristik berkaitan dengan masalah optimisasi menggunakan algoritma metaheuristik. Optimalisasi pada dasarnya ada di mana-mana, dari desain teknik hingga ekonomi dan dari perencanaan liburan hingga perutean internet. Karena uang, sumber daya, dan waktu selalu terbatas, utilitas optimal dari sumber daya yang tersedia ini sangat penting. Kebanyakan optimasi dunia nyata sangat nonlinear dan multimodal, di bawah berbagai kendala yang kompleks. Tujuan yang berbeda seringkali saling bertentangan. Bahkan untuk satu tujuan, kadang-kadang, solusi optimal mungkin tidak ada sama sekali. Secara umum, menemukan solusi optimal atau bahkan solusi sub-optimal bukanlah tugas yang mudah.

Dalam pengertian yang paling sederhana, optimasi dapat dianggap sebagai masalah minimisasi atau maksimalisasi. Misalnya, fungsi $f(x) = x^2$ memiliki minimum $f_{\min} = 0$ pada $x=0$ di seluruh domain $-\infty < x < \infty$. Secara umum, jika suatu fungsi cukup sederhana, kita dapat menggunakan turunan pertama $f'(x) = 0$ untuk menentukan lokasi

*)Penulis Korespondensi

potensial, dan menggunakan turunan kedua $f''(x)$ untuk memverifikasi apakah solusi tersebut maksimum atau minimum. Namun, untuk fungsi nonlinier, multimodal, multivarian, ini bukan tugas yang mudah. Selain itu, beberapa fungsi mungkin memiliki diskontinuitas, dan dengan demikian informasinya tidak mudah diperoleh. Ini dapat menimbulkan berbagai tantangan bagi banyak metode tradisional seperti mendaki bukit.

Optimasi Secara umum, masalah optimisasi dapat ditulis sebagai

$$f_1(x), \dots, f_i(x), \dots, f_l(x), \quad x = (x_1, \dots, x_d) \quad (11)$$

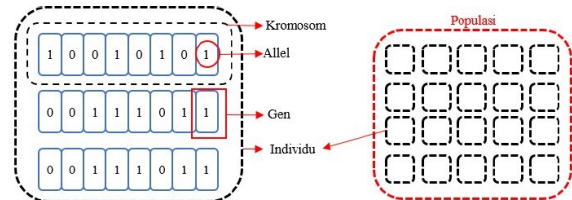
Untuk menyelesaikan masalah optimisasi, pencarian yang efisien atau algoritma optimisasi diperlukan. Ada banyak algoritma pengoptimalan yang dapat diklasifikasikan dalam banyak cara, tergantung pada fokus dan karakteristiknya.

2.3 Algoritma Genetika

Algoritma Genetika (GA) adalah metode pencarian global stokastik yang meniru proses evolusi alami. Ini adalah salah satu metode yang digunakan untuk optimasi. John Holland secara resmi memperkenalkan metode ini di Amerika Serikat pada tahun 1970 di Universitas Michigan. Peningkatan kinerja berkelanjutan sistem komputasi telah membuatnya menarik untuk beberapa jenis optimasi. Algoritma genetik dimulai tanpa pengetahuan tentang solusi yang benar dan sepenuhnya bergantung pada tanggapan dari operator lingkungan dan evolusi tersebut sebagai reproduksi, *crossover* dan mutasi untuk sampai pada solusi terbaik. Dengan memulai pada beberapa titik independen dan pencarian secara paralel, algoritma menghindari local minimal dan konvergen ke solusi sub optimal. Dengan cara ini, GA telah terbukti mampu menemukan kinerja tinggi area dalam domain kompleks tanpa mengalami kesulitan yang terkait dengannya dimensi tinggi, seperti yang mungkin terjadi dengan teknik atau metode

yang layak gradient yang mengandalkan informasi derivatif.

Ada enam komponen primer dalam algoritma genetika, yaitu teknik penyandian, Prosedur Inisialisasi, fungsi Evaluasi, Seleksi, Operator Genetika dan Penentuan Parameter

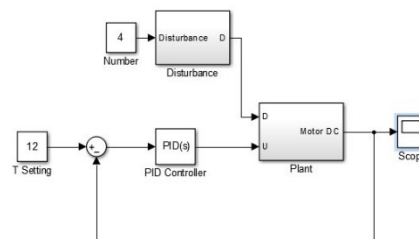


Gambar 2.2 Istilah Algoritma genetika

- A. Genotype (Gen), sebuah nilai yang menyatakan satuan dasar yang membentuk suatu arti tertentu dalam satu kesatuan gen yang dinamakan kromosom.
- B. Allel, nilai dari gen.
- C. Kromosom, gabungan gen-gen yang membentuk nilai tertentu.
- D. Individu, menyatakan suatu nilai yang menyatakan salah satu solusi yang mungkin untuk suatu permasalahan optimasi.
- E. Populasi, Kumpulan individu yang akan diproses dalam satu siklus algoritma genetika.
- F. Generasi, menyatakan jumlah siklus algoritma genetika berjalan.

2.4 Pemodelan Matlab

Dari desain sistem yang digambarkan dalam diagram alir dan model matematik yg dibahas bab sebelumnya kami bisa memulai melangkah ke realisasi dalam bentuk simulasi



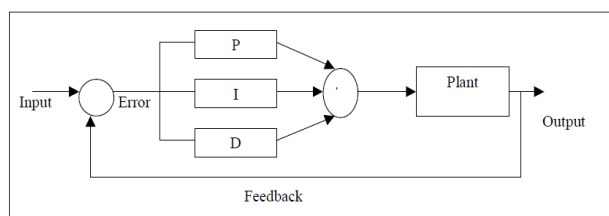
*)Penulis Korespondensi

pada fitur Simulink di program MATLAB proses ini di namakan pemodelan. Untuk lebih jelas nya lihat gambar 2.3 dimana terdapat pemodelan seluruh sistem.

Gambar 2.2 Pemodelan Simulasi Pada Simulink

2.5 PID

Kontroller PID terdiri dari Tindakan Proportional, Aksi Integral, dan Derivatif Tindakan. Biasanya mengacu pada parameter tuning PID Ziegler-Nichols. Sejauh ini algoritma kontrol yang paling umum dan banyak digunakan. Algoritma pengontrol PID sebagian besar digunakan dalam loop umpan balik. Kontroler PID bisa diimplementasikan dalam berbagai bentuk. Ini dapat diimplementasikan sebagai pengontrol yang berdiri sendiri atau sebagai bagian dari paket *Direct Digital Control* (DDC) atau bahkan *Distributed Control System* (DCS). Yang terakhir adalah sistem kontrol proses terdistribusi hierarkis yang banyak digunakan dalam pabrik pengolahan seperti pharmaceutical atau penyulingan minyak industri. Sangat menarik untuk dicatat bahwa lebih dari setengah pengontrol industri digunakan hari ini menggunakan skema kontrol PID atau PID yang dimodifikasi. Di bawah ini adalah diagram sederhana menggambarkan skema pengontrol PID. Pengaturan seperti ini dikenal sebagai bentuk paralel.



Gambar 2.3 Skema Kontroler PID - *Non-Interacting Form*

Dalam Kontrol proporsional,

$$P_{term} = K_p \times \text{Error} \quad (12)$$

Ia menggunakan proporsi kesalahan sistem untuk mengontrol sistem. Dalam aksi ini offset diperkenalkan dalam sistem.

Dalam kontrol Integral,

$$I_{term} = K_i \times \text{Error} \int \text{Error} dt \quad (13)$$

(Ini sebanding dengan jumlah kesalahan dalam sistem. Dalam aksi ini, aksi-I akan memperkenalkan kelambatan dalam sistem. Ini akan menghilangkan offset yang tadinya diperkenalkan sebelumnya oleh aksi-P.

Dalam kontrol Derivatif,

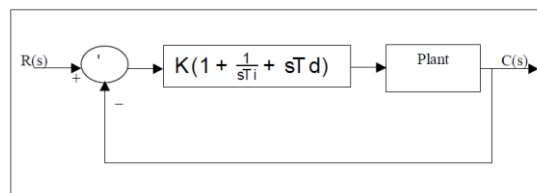
$$D_{term} = K_d \times \frac{d(\text{error})}{dt} \quad (14)$$

Ini sebanding dengan tingkat perubahan kesalahan. Dalam aksi ini, aksi-D akan memperkenalkan petunjuk dalam sistem. Ini akan menghilangkan kelambatan pada sistem yang tadinya diperkenalkan oleh I-aksi sebelumnya.

Tiga pengendali saat digabungkan bersama dapat diwakili oleh mengikuti fungsi transfer.

$$GC(s) = K \left(1 + \frac{1}{sT_i} + sT_d \right) \quad (15)$$

Ini dapat diilustrasikan di bawah ini dalam diagram blok berikut



Gambar 2.4 Blok diagram dari Continuous PID Kontroler

Apa yang dilakukan oleh kontroler PID pada dasarnya adalah untuk bertindak pada variabel yang akan dimanipulasi melalui kombinasi

*)Penulis Korespondensi

yang tepat dari tiga tindakan kontrol yaitu Tindakan kontrol P, tindakan kontrol I dan tindakan kontrol D. Tindakan P adalah tindakan kontrol yang proporsional dengan kesalahan penggerak sinyal, yang merupakan perbedaan antara input dan sinyal umpan balik. I aksi adalah aksi kontrol yang proporsional dengan integral dari *actuating* sinyal kesalahan. Akhirnya tindakan D adalah tindakan kontrol yang sebanding dengan turunan dari sinyal kesalahan aktuasi. Dengan integrasi ketiga tindakan, PID berkelanjutan dapat direalisasikan. Jenis pengontrol ini banyak digunakan dalam industri di seluruh dunia. Sebenarnya banyak penelitian, studi dan aplikasi telah ditemukan dalam beberapa tahun terakhir.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian dimulai dengan melakukan pemodelan di Simulink pada MATLAB dan menganalisa respon sistem tanpa controller PID.

Tabel 1. Respon Motor DC Tanpa PID

No	Respon Sistem	Rise Time (S)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Motor DC	1.02	0.0907	1.85	0.0908

Kemudian dilakukan *tuning* dengan metode konvensional yaitu metode trial & error dan Ziegler Nichols sebagai pembanding metode optimasi yang akan di terapkan.

Tabel 2. Respon motor DC dengan Hasil Tuning PID dengan metode Konvensional

No	Metode Tuning	Rise Time (S)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Trial And Error	0.014176	16.040	0.118	0.233
2	Ziegler Nichols	0.068865	15.256	1.138	1.636

Setelah menerapkan tuning PID dengan metode konvensional kami mulai mengimplementasikan

*)Penulis Korespondensi

Algoritma Genetika terhadap kontroler PID, Dalam percobaan penelitian ini kami menguji 9 kali penerapan Algoritma genetika terhadap Kontroler PID adapun itu :

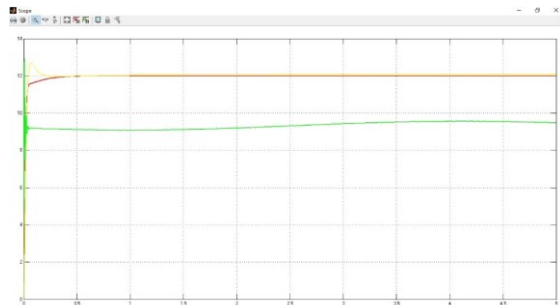
1. Populasi random 20 dibatasi 20 literasi
2. Populasi random 20 dibatasi 40 literasi
3. Populasi random 20 dibatasi 60 literasi
4. Populasi random 30 dibatasi 20 literasi
5. Populasi random 30 dibatasi 40 literasi
6. Populasi random 30 dibatasi 60 literasi
7. Populasi random 50 dibatasi 20 literasi

Dalam percobaan tersebut kami menerapkan nilai parameter K_p , K_i , dan K_d *output* dari pengoptimasian terhadap Simulink dan mendapat hasil dibawah ini :

Keterangan :

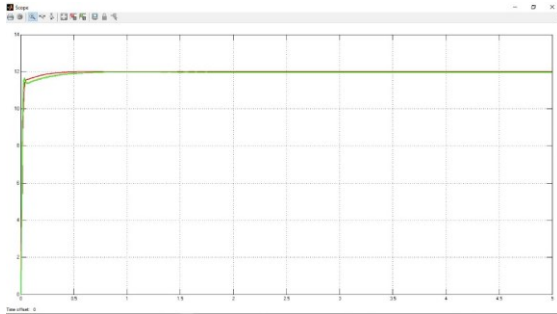
- *Output* warna merah literasi 60
- *Output* warna kuning literasi 40
- *Output* warna Hijau literasi 20

1. Populasi 20



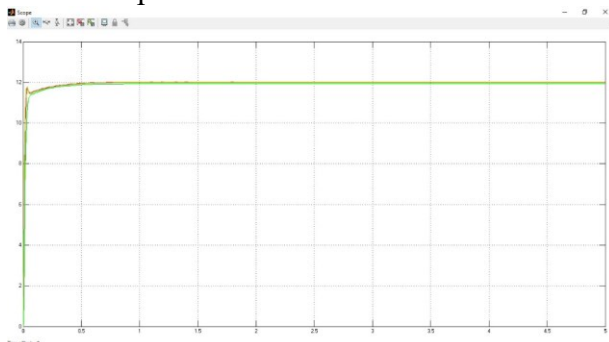
Gambar 2.5 Respon motor DC dengan Hasil Tuning PID dengan perobaan 20 populasi acak

2. Populasi 30



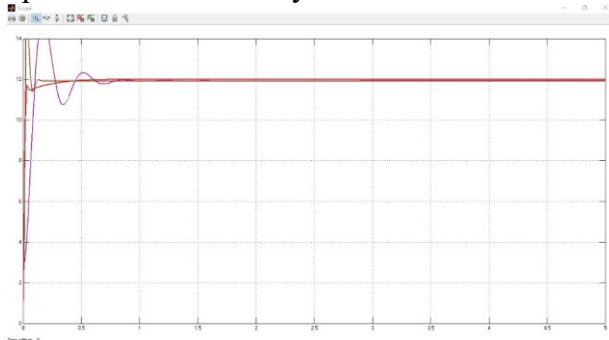
Gambar 2.6 Respon motor DC dengan Hasil Tuning PID dengan perobaan 30 populasi acak

3. Populasi 50



Gambar 2.7 Respon motor DC dengan Hasil Tuning PID dengan perobaan 50 populasi acak

Setelah percobaan optimasi menggunakan algoritma genetika langkah selanjutnya adalah membandingkan dengan hasil respon sistem dengan berbagai metode yang sudah di aplikasikan sebelumnya.



Gambar 2.8 Perbandingan Respon motor DC dengan Hasil Tuning PID *Trial & Error* ,

Ziegler Nichols dan Optimasi Algoritma Genetika

Keterangan :

- *Output* warna merah Optimasi Algoritma Genetika
- *Output* warna Ungu Ziegler Nichols
- *Output* warna Coklat Trial and Error

Dalam perbandingan tersebut didapatkan :

Tabel 3. Respon motor DC dengan Hasil Tuning PID dengan metode Konvensional

No	Metode Tuning	Rise Time (S)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Trial And Error	0.014176	16.040	0.118	0.233
2	Ziegler Nichols	0.068865	15.256	1.138	1.636
3	Optimasi Algoritma Genetika	0.442057	12.013	1.30	1.30

4. KESIMPULAN

Dari hasil pengujian sistem kontrol dengan simulasi pada kontroler PID dan tuning algoritma genetika pada plant Motor DC dengan populasi random 50 di batasi literasi ke 60 terbukti belum cukup optimal karena nilai *settling time* yang sebesar 1.30 detik terhitung lebih lama tidak secepat metode Ziegler Nichols dengan 1.138 detik dan *Trial error* 0.118 namun metode optimasi algoritma unggul karena *overshoot* lebih kecil yaitu hanya 12.013 di bandingkan metode *trial and error* sebesar 16.040 dan Metode Ziegler Nichols Sebesar 15.256. Mungkin hasil akan lebih optimal jika optimasi tidak di batasi dengan iterasi namun membutuhkan waktu lebih panjang lagi untuk optimasi.

*Penulis Korespondensi

Daftar Pustaka

- K.Ogata, Modern Control Engineering, Fifth ed. New Jersey: Prentice Hall, 2010.
- Grassi, E., Tsakalis, K., Dash, S., Gaikwad, S. V., Macarthur, W., & Stein, G. (2001). Integrated system identification and PID controller tuning by frequency loop-shaping. *IEEE Transactions on Control Systems Technology*.
- Khin Ei Ei Khine., Win Mote Mote Htwe., Yin Yin Mon., (2019). Simulation DC Motor Speed Control System by using PID Controller. *IJTSRD*,: 2456-6470.
- J. B. Ziegler and N. B. Nichols, "Optimum settings for automatic controllers," *Journal of Dynamic Systems, Measurement, and Control*, vol. 115, no. 2B, pp. 220-222, 1993.
- Md Akram Ahmad, Electronics and Communication Engineering Department, Maryland Institute of Technology and Management, Jamshedpur, India, Kamal Kishor, Electronics and Communication Engineering Department, Ramgovind Institute of Technology, Koderma, India, Pankaj Rai, Electrical Engineering Department, BIT Sindri, Dhanbad, India,
- A. Visioli, *Practical PID Control*. London: Springer, 2006.
- Talbi, E.-G. (2009). *Metaheuristik: from design to implementation*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Son, Inc
- Setiawan, Iwan. 2008. *Kontrol PID untuk Proses Industri*, Jakarta: PT Elex Komputindo
- Yang, X,S, *Nature-Inspired Metaheuristic Algorithms*, Frome: Luniver Press. 2008.
- D. Chen, K. Fang, and Q. Chen, "Application of genetic algorithm in PID parameters optimization", *Microcomputer Information*, vol. 23, no.3, pp. 35-36, 2007.
- Djalal.M.R, D. Ajiatmo, A. Imran, I. Robandi, "Desain Optimal Kontroler PID Motor DC Menggunakan Cuckoo Search Algorithm", Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Aplikasinya (SENTIA) Politeknik Negeri Malang, 2015.

ANALYSIS PUSHOVER PADA BANGUNAN BERTINGKAT BETON BERTULANG 7 LANTAI MENGGUNAKAN METODE FEMA-356

Dermawan Zebua^{1*}, Leonardus Setia Budi Wibowo², M. Shofwan Donny Cahyono³ dan Norman Ray⁴.

^{1,2,3,4}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Negara Indonesia merupakan wilayah yang rawan terjadi gempa. Gempa bumi yang diakibatkan oleh pergerakan lempeng bumi merupakan penyebab terbesar dari gempa yang akan menimbulkan kerusakan pada struktur gedung. Gempa bumi yang terjadi di Indonesia sering kali memakan korban jiwa. Namun, dapat dipastikan bahwa penyebab adanya korban jiwa bukan diakibatkan secara langsung oleh gempa, tetapi diakibatkan oleh rusaknya bangunan yang menyebabkan keruntuhan pada bangunan tersebut.

Tujuan penulisan penelitian adalah menentukan kriteria kinerja seismik struktur gedung universitas dari hasil nilai performance point menggunakan metode FEMA-356, memperlihatkan skema kelelahan (distribusi sendi plastis) yang terjadi dari hasil perhitungan program software, mengetahui pola keruntuhan bangunan sehingga dapat diketahui joint-joint yang mengalami kerusakan dan mengalami kehancuran dari analisis pushover.

Dari hasil penelitian, Struktur bangunan mampu memberikan perilaku nonlinear yang ditunjukkan fase awal dan mayoritas terjadinya sendi-sendi plastis terjadi pada elemen balok baru kemudian elemen kolom. Level kinerja struktur masuk kriteria operasional yang berarti terjadi kerusakan kecil pada struktural dan bangunan dapat segera digunakan kembali.

Kata Kunci: beton bertulang; pushover; nonlinear; sendi plastis; FEMA-356

Abstract

Indonesia is an earthquake-prone region. Earthquakes caused by the movement of the Earth plates are the biggest cause of the earthquake that will cause damage to the structure of the building. Earthquakes that occur in Indonesia often eat casualties. However, it is certain that the cause of the victim is not directly caused by the earthquake, but caused by the damage of the building that caused the collapse of the building. The purpose of the research writing is to determine the seismic performance criteria of the university building structure from the results of the performance point value using the FEMA-356 method, showing the scheme of plasticisation (the distribution of plastic joints) that occurred from the calculation of software programs, knowing the pattern of building collapse so that the joint-joint that suffered damage and experienced the destruction of the

From the results of the study, the structure of the building was able to provide nonlinear behaviour indicated by the initial phase and the majority of the plastic joints occurring on the new beam elements then the column elements. The performance Level of the entry structure of operational criteria means small damage to structural and building can be immediately reused.

Keywords: Reinforced concrete; Pushover; Nonlinear; Plastic joints; FEMA-356

PENDAHULUAN

Perkembangan penduduk yang semakin pesat di Indonesia, membuat lahan pemukiman maupun perkantoran semakin sedikit. Maka dengan pembangunan dengan sistem vertikal

menjadi solusinya. *High rise building* ini memiliki sisi positif dalam segi efisiensi penggunaan lahan, namun dalam konstruksinya sangat rentan dalam beban lateral salah satunya gempa (*Schueller*, 1989).

^{*}Penulis Korespondensi

Berhubungan dengan gempa, Indonesia merupakan salah satu negara yang terletak di wilayah *ring of fire* (Blair, 2010). *Ring of Fire* adalah wilayah yang sering dilanda gempa bumi dan letusan gunung berapi yang berada dalam cekungan Pasifik dan juga terletak pada wilayah yang rawan gempa. Kondisi ini yang mengharuskan sistem struktur yang dibangun di Indonesia harus mengikuti peraturan yang ada, khususnya mengenai bangunan tahan gempa.

Standar yang ada untuk tata cara perencanaan ketahanan gempa bagi struktur bangunan saat ini, perlu diperbaharui dan dikembangkan untuk mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Dimana intensitas terjadinya gempa bumi yang meningkat menyebabkan tingginya keruntuhan gedung akibat gempa, karena beban gempa pada peraturan sebelumnya lebih kecil dari yang ditetapkan dalam peraturan gempa yang berlaku sekarang. Oleh karena itu studi analisis menggunakan peraturan SNI-1726:2012 pada bangunan gedung tinggi STKIP SANTO PAULUS RUTENG Kabupaten Manggarai Propinsi Nusa Tenggara Timur.

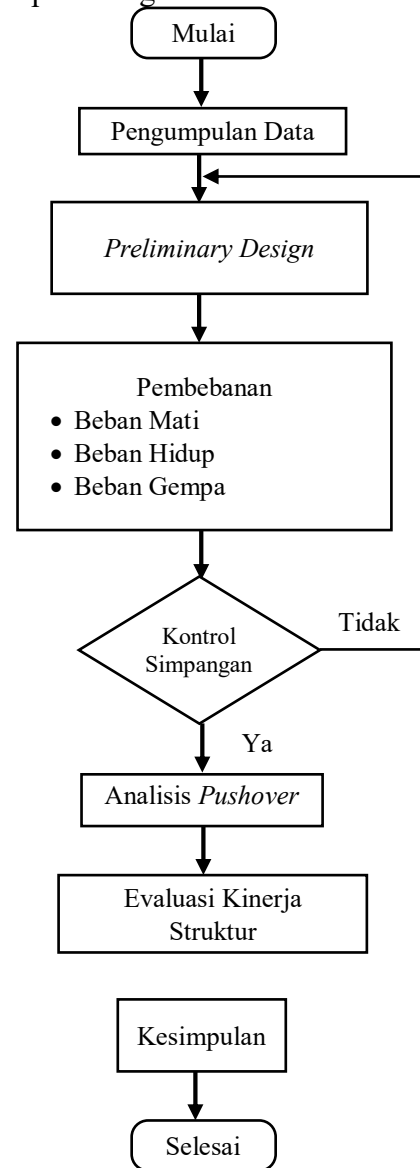
Rekayasa gempa merupakan pengetahuan yang amat luas dan berkaitan dengan efek gempa yang dapat ditimbulkan kepada manusia dan lingkungannya. Untuk mengurangi dampak akibat gempa tersebut, maka pada daerah - daerah rawan gempa perlu dilakukan suatu evaluasi dan analisis seismic. Metode yang dilakukan adalah *Pushover Analysis* (Pranata,2006).

Prosedur analisis ini bertujuan untuk mengetahui perilaku keruntuhan suatu bangunan terhadap gempa dengan memberikan suatu pola lateral statik pada struktur secara bertahap ditingkatkan dengan satu target perpindahan lateral dari satu titik acuan. Dalam analisis ini menggunakan metode *Pushover Analysis* yaitu FEMA-356.

METODE PENELITIAN

2.1. Proses Penelitian

Proses penelitian ini ditampilkan dalam sebuah diagram alir metodologi yang dapat dilihat pada diagram alir :



Gambar 1. Flowchart Penelitian

2.2. Konsep Penelitian

Penelitian ini melakukan perencanaan gedung sesuai peraturan SNI 1726-2012 terhadap bangunan STKIP Santo Paulus Ruteng yang berada di Nusa Tenggara Timur untuk

*)Penulis Korespondensi

mengetahui bagaimana perilaku struktur gedung tersebut terhadap peraturan yang dibuat. Metode yang digunakan untuk mengetahui tingkat keamanan dari gedung ini menggunakan metode Pushover analysis FEMA-356

2.3. Pembebanan

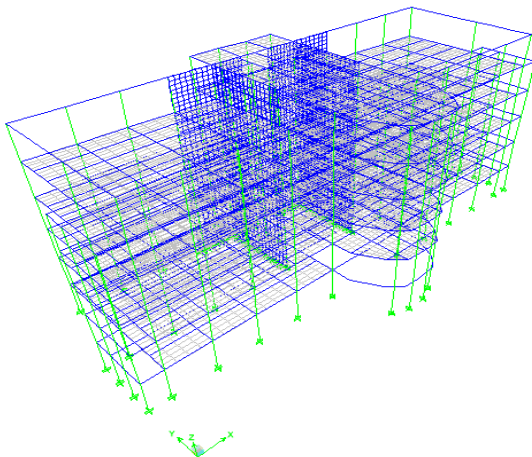
Penelitian ini menggunakan beban hidup, beban mati, beban gempa (*static linear*) dan beban gempa (*static nonlinear*) *pushover*. Untuk beban gempa yang menggunakan metode statik ekuivalen sesuai peraturan SNI 1726-2012.

HASIL DAN PEMBAHASAN

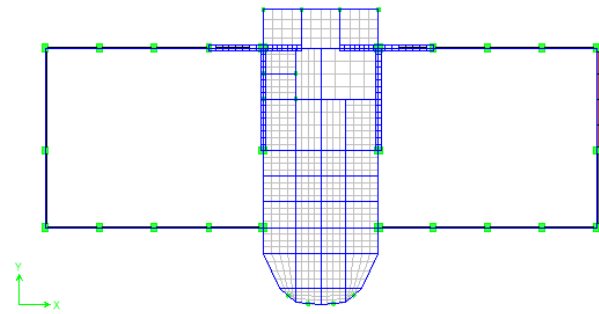
3.1. Data Struktur

- Mutu (f_c') = 35 MPa
- Mutu (f_y) = 400 MPa
- Balok = 40x60cm, 30x40cm,
- Kolom = 20x40cm 60x60cm, 40x60cm, 20x30 cm, D30 cm

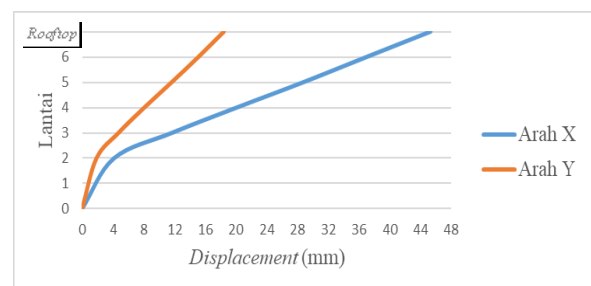
Tampak 3D dan atas pada gedung STKIP Santo Paulus Ruteng terdapat pada gambar 2 dan gambar 3.



Gambar 2. Tampak 3D Gedung



Gambar 3. Tampak Atas Gedung



Gambar 4. Displacement arah X dan arah Y

Dari hasil analisa Displacement gedung STKIP Santo Paulus Ruteng dapat dilihat pada gambar diatas bahwa displacement arah X lebih besar dari displacement arah Y.

3.2. Analisa Drift

Dari hasil perpindahan dilakukan perhitungan sesuai target perpindahan pada gedung STKIP Santo Paulus Ruteng dengan peraturan SNI 1726-2012 dikontrol sesuai rumus yang tertera dibawah ini :

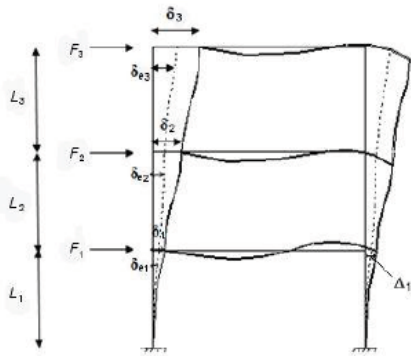
$$\delta_s = \frac{c_d \times \delta_{se}}{I} \quad (1)$$

Dimana :

- δ_{se} = perpindahan pada lantai ke-x
- C_d = faktor pembesaran perpindahan (5.5)
- I = faktor keutamaan gedung (1.5)

$$\Delta_1 = \delta_{s2} - \delta_{s1}$$

$$\Delta_a = 0.010hx$$



Gambar 5. Penentuan simpangan antar lantai
(Sumber : SNI 1726-2012)

Tabel 1. Kontrol Kinerja Batas Struktur Akibat Beban Gempa Statik Ekuivalen arah X

Lantai	H (m)	$\delta_{e(x)}$	$\delta (x)$	$\Delta (x)$	$\Delta_a (0.01H_x)$	Ket
Atap	3.8	45.3	166.1	30.5	38	Yes
6	3.8	37.01	135.7	30.2	38	Yes
5	3.8	28.7	105.4	31.7	38	Yes
4	3.8	20.1	73.72	30.9	38	Yes
3	3.8	11.6	42.82	27.5	38	Yes
2	3.8	4.16	15.24	15.2	38	Yes
Base	0	0	0	0	0	Yes

Sumber: Hasil pengolahan data

Tabel 2. Kontrol Kinerja Batas Struktur Akibat Beban Gempa Statik Ekuivalen arah Y

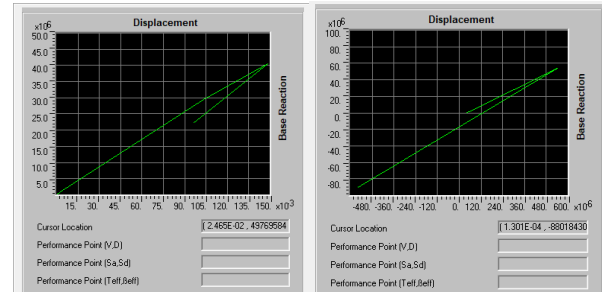
Lantai	H (m)	$\delta_{e(y)}$	$\delta (y)$	$\Delta (y)$	$\Delta_a (0.01H_y)$	Ket
Atap	3.8	18.42	67.5	12.18	38	Yes
6	3.8	15.10	55.3	12.73	38	Yes
5	3.8	11.63	42.6	13.04	38	Yes
4	3.8	8.07	29.6	12.28	38	Yes
3	3.8	4.72	17.3	10.47	38	Yes
2	3.8	1.87	6.86	6.86	38	Yes
Base	0	0	0	0	0	Yes

Sumber: Hasil pengolahan data

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa drift arah X dan arah Y yang terjadi pada gedung STKIP Santo Paulus Ruteng memenuhi syarat peraturan SNI 1726-2012.

3.3. Analisa Pushover

Hasil analisa pushover pada struktur berupa kurva kapasitas struktur seperti dalam gambar di bawah ini :



Gambar 6. Kurva Kapasitas Struktur STKIP Santo Paulus Ruteng arah X dan Y

Nilai dari *pushover curve* diatas dapat seperti pada tabel dibawah ini :

Tabel 3. Output beban dorong arah x-x

Step	Displ. (mm)	Base Force (N)	A-B	B-IO	IO-LS	LS-CP	C-D
0	0.043	0	2367	79	0	0	0
1	2.656	915270.3	1676	634	130	6	0
2	103.1	29437824	1483	544	332	85	2
3	148.5	40501560	1483	544	332	85	2

Sumber: Hasil pengolahan data

Tabel 4. Output beban dorong arah y-y

Step	Displ. (mm)	Base Force (N)	A-B	B-IO	IO-LS	LS-CP
0	0.0431	0	2366	80	0	0
1	0.0562	1732932.25	2197	247	0	2
2	0.5418	54005080	1942	435	67	2

Sumber: Hasil pengolahan data

Dari tabel diatas diketahui bahwa pada arah X, keruntuhannya terjadi pada saat step 2 dan 3 dengan posisi C-D dan arah Y keruntuhannya terjadi pada saat step 1 dan 2 dengan posisi LS-CP.

Dalam menghitung metode spektrum kapasitas FEMA-356 harus terlebih dahulu

*)Penulis Korespondensi

mengetahui target perpindahan (δ_T) maka perlu menghitung dan memasukan parameter-parameter seperti pada **Tabel 5**. Hasil Perhitungan Parameter FEMA-356

Tabel 5. Hasil Perhitungan Parameter FEMA-356

Arah X		Arah Y	
C_0	1.44	C_0	1.44
C_1	2.0601	C_1	7.7593
C_2	1	C_2	1
C_3	1	C_3	2
S_a	1.491 detik	S_a	5.614 detik
T_e	0.429 detik	T_e	0.114 detik
π	3.14	π	3.14
g	9.8 m/s ²	g	9.8 m/s ²

Target perpindahan (δ_T) yang dapat dari arah X= 202.19mm dan arah Y =202.37mm. Dari hasil itu dilakukan perhitungan sesuai peraturan metode spektrum kapasitas FEMA-350 seperti pada tabel dibawah ini :

Tabel 5. Hasil Tingkat Kinerja Struktur

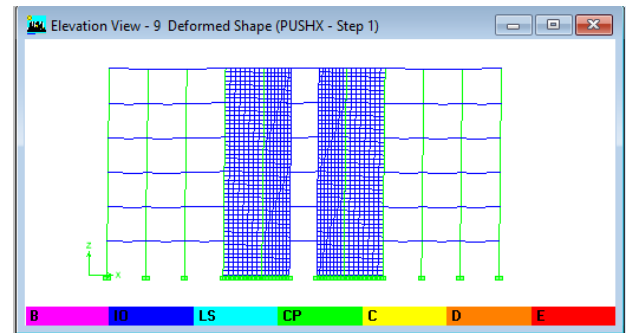
Arah	Parameter	Analysis Fema-356
Arah x-x	Target perpindahan Δm (mm)	202.19
	$Drift\ actual\ (\Delta m/T_{tot})$	0.008867982
	Level Kinerja	Operasional
Arah y-y	Target perpindahan Δm (mm)	202.37
	$Drift\ actual\ (\Delta m/T_{tot})$	0.008875877
	Level Kinerja	Operasional

Sumber: Hasil pengolahan data

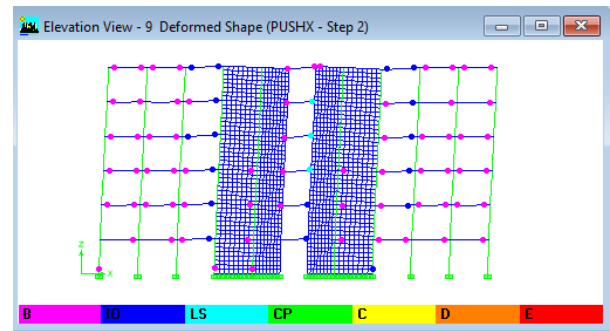
Dari tabel diatas diketahui bahwa Level Kinerja arah X = 0.0088679 dan Y = 0.0088758 berada pada *Operational* dimana bangunan aman saat terjadi gempa, resiko korban jiwa dan kegagalan struktur tidak terlalu berarti, gedung tidak mengalami berusakam berarti, dan dapat difungsikan kembali kira-kira hampir sama dengan kondisi sebelum gempa.

3.4 Mekanisme Sendi Plastis

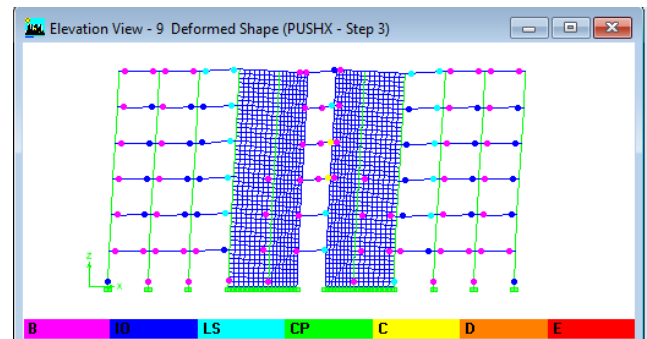
Pada gedung STKIP Santo Paulus Ruteng memiliki bentuk gedung yang tidak simetris sehingga mengalami sendi plastis berbeda antara arah X dan arah Y. Sendi plastis yang terjadi pada arah X terdapat pada Gambar 7-10 dan sendi plastis yang terjadi pada arah Y terdapat pada Gambar 11-13 yang terdapat dibawah ini :



Gambar 7. Step 1 Pushover analysis arah X

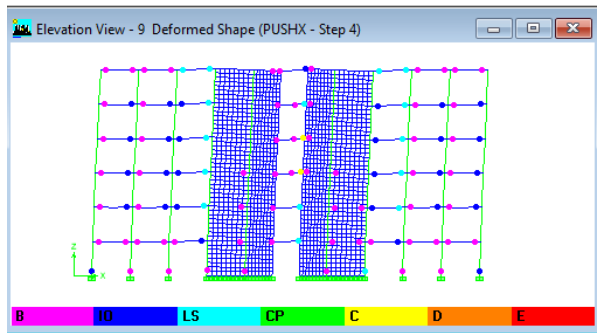


Gambar 8. Step 2 Pushover analysis arah X

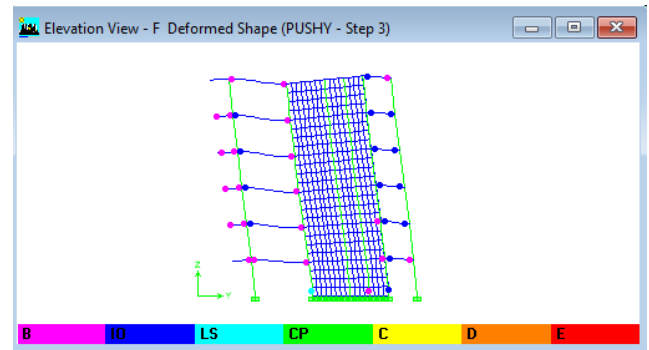


Gambar 9. Step 3 Pushover analysis arah X

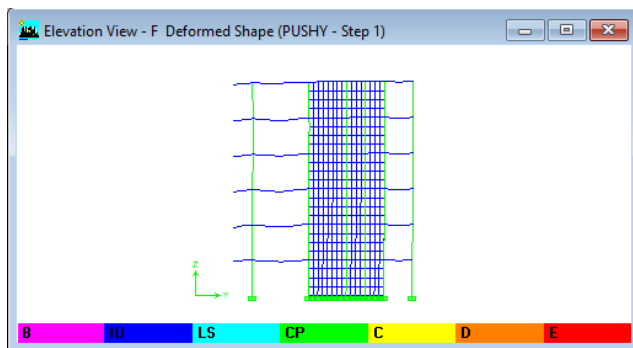
*)Penulis Korespondensi



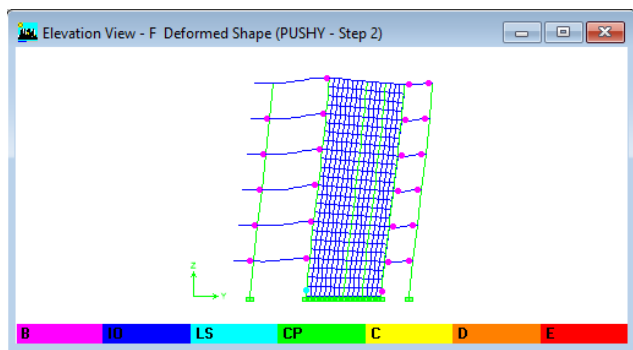
Gambar 10. Step 4 Pushover analysis arah X



Gambar 13. Step 3 Pushover analysis arah Y



Gambar 11. Step 1 Pushover analysis arah Y



Gambar 12. Step 2 Pushover analysis arah Y

Pada gambar diatas dapat dilihat bahwa keruntuhan arah X terjadi pada step 4 dimana beberapa balok telah masuk dalam kategori C-D dan keruntuhan arah Y terjadi pada step 3 dimana beberapa balok telah masuk dalam kategori IO-LS.

KESIMPULAN

1. Level Kinerja metode FEMA-356 arah X=0.008867 dan arah Y=0.0088758 berada pada Operational dimana bangunan aman saat terjadi gempa, resiko korban jiwa dan kegagalan struktur tidak terlalu berarti dan dapat difungsikan kembali kira-kira hampir sama dengan kondisi sebelum gempa.
2. Keruntuhan arah X terjadi pada step 4 dimana beberapa balok telah masuk dalam kategori C-D dan keruntuhan arah Y terjadi pada step 3 dimana beberapa balok telah masuk dalam kategori IO-LS.
3. Target perpindahan (δ_T) arah X = 202.19mm dan arah Y = 202.37mm.
4. Hasil analisa pushover yang kritis adalah pada arah X bangunan STKIP Santo Paulus Ruteng karena bila dilihat dari hasil perpindahan lateral maupun sendi plastis memberikan nilai yang lebih besar ketimbang arah Y.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Standardisasi Nasional. (2012). *Tata Cara Perencanaan Ketahanan Gempa Untuk Bangunan Gedung*. SNI 1726-2012.

*Penulis Korespondensi

- Badan Standardisasi Nasional. (2013). *Beban Minimum untuk Perancangan Bangunan Gedung Persyaratan dan Struktur Lain*. SNI 1727-2013.
- Blair, L., 2010 :“*Ring of Fire An Indonesian Odyssey* “.Editiona Didier Millet Pte.Ltd : Singapura
- Federal Emergency Management Agency. 2000. FEMA 356 Prestandard and Commentary for The Seismic Rehabilitation of Buildings.*
- Pranata, YA. 2010, Diktat Analisa Struktur 3. Universitas Kristen Maranatha : Bandung.
- Schueller, W., 1989. Struktur Bangunan Bertingkat Tinggi. PT Eresco : Bandung.
- Tavio & Wijaya, U. 2018. Desain Rekayasa Gempa Berbasis Kinerja. CV. Andi Offset, Yogyakarta

DESAIN DAN PEMBUATAN ALAT PENDETEKSI KETINGGIAN AIR SUNGAI BERBASIS ARDUINO UNO

Henni Simanjuntak^{1*}, Tamaji²

^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Ketinggian air merupakan suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan posisi atau keberadaan air dalam sungai. Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan, untuk mengetahui ketinggian air sungai secara otomatis dengan arduino sebagai controller dan sensor ultrasonik untuk mengukur ketinggian air. Ini bertujuan merancang dan merealisasikan alat untuk mendeteksi ketinggian air dengan menggunakan sensor ultrasonic HC-SR04. Dalam perancangan alat ini, menggunakan mikrokontroler Arduino sebagai pengolah data. Sensor ultrasonik dapat membaca jarak permukaan air, LCD dapat menampilkan informasi data ketinggian, buzzer berbunyi sesuai keadaan yang ditentukan. Pengujian alat dilakukan pada sebuah wadah sebagai penampung air. Pengujian dilakukan yaitu untuk mengetahui apakah sistem sudah berjalan sesuai dengan perencanaan atau belum.

Kata kunci : Ketinggian air, Sensor HC-SR04, Arduino Uno, LCD, Buzzer.

Abstract

Water level is a term used to express the position or presence of water in a river. Based on the problems that have been described, to know the level of river water automatically with Arduino as a controller and ultrasonic sensors to measure the water level. It aims to design and realize a device for detecting water levels using the HC-SR04 ultrasonic sensor. In designing this tool, using an Arduino microcontroller as a data processor. The ultrasonic sensor can read the water surface distance, the LCD can display the height data information, the buzzer sounds according to the specified circumstances. Tool testing is carried out on a container as a water reservoir. Testing is done, namely to find out whether the system is running according to planning or not.

Keywords: *water level, HC-SR04 sensor, Arduino Uno, LCD, Buzzer.*

1. PENDAHULUAN

Perubahan cuaca yang tidak menentu mengakibatkan curah hujan yang tidak merata dan sulit diprediksi. Banjir menjadi ancaman yang dapat menyebabkan kerugian yang tidak kecil. Beberapa upaya manusia mengendalikan banjir telah dilakukan, salah satunya melalui perbaikan dari teknik prediksi hujan, salah satunya dengan neural network multilayer dengan algoritma backpropagation [1]. Sensor yang sering digunakan untuk mengamati ketinggian air adalah sensor ultrasonik.

Sensor ultrasonik adalah sensor yang bekerja berdasarkan prinsip pantulan gelombang suara yang fungsinya mengukur besaran jarak dan kecepatan [2]. Sensor ultrasonik terdiri dari dua unit, yaitu unit pemancar dan unit penerima. Seperti telah disebutkan bahwa sensor ultrasonik terdiri dari rangkaian pemancar ultrasonik yang disebut transmitter dan rangkaian penerima ultrasonik yang disebut receiver. Sinyal ultrasonik yang dibangkitkan akan dipancarkan dari transmitter ultrasonik [3].

2. METODE PENELITIAN

2.1 Siklus Hidrologi

Hidrologi melibatkan air permukaan dan air bawah permukaan. Untuk memahami sifat-sifat atau karakteristik air di daratan maka diperlukan pemahaman mengenai siklus hidrologi.

Menurut Asdak, air yang terdapat di bumi berada dalam suatu lapisan hidrosfer dan seluruh air yang terdapat di lapisan hidrosfer ini akan mengikuti siklus hidrologi, yaitu suatu sirkulasi yang sangat kompleks dari air di antara lautan, atmosfer dan daratan[4].

2.2 Arduino Uno

Arduino Uno adalah papan sirkuit berbasis mikrokontroler ATmega328. IC (integrated circuit) ini memiliki 14 input/output digital (6 output untuk PWM), 6 analog input, resonator kristal keramik 16 MHz, Koneksi USB, soket adaptor, pin header ICSP, dan tombol reset. Menghubungkan Board Arduino Uno ke komputer dengan menggunakan kabel USB atau listrik dengan AC yang ke adaptor- DC atau baterai untuk menjalankannya. [6]



Gambar 2.1 Arduino Uno

2.3 Sensor Ultrasonik HC-SR04

HC-SR04 merupakan sensor ultrasonik yang dapat digunakan untuk mengukur jarak antara penghalang dan sensor. Sensor ini mampu mendeteksi jarak tanpa sentuhan langsung dengan akurasi yang tinggi dan pembacaan yang stabil. Sensor ini sudah tersedia modul transmitter dan receiver gelombang ultrasonik[7].

Prinsip Kerja Sensor HC-SR04

Prinsip pengukuran jarak menggunakan sensor ultrasonik HC-SR04 adalah ketika pulsa trigger diberikan pada sensor, transmitter akan mulai memancarkan gelombang ultrasonik, pada saat yang sama sensor akan menghasilkan output TTL transisi naik menandakan sensor mulai menghitung waktu pengukuran, setelah receiver menerima pantulan

*)Penulis Korespondensi

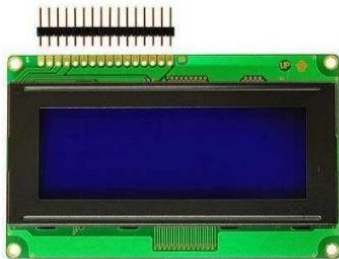
yang dihasilkan oleh suatu objek maka pengukuran waktu akan dihentikan dengan menghasilkan output TTL transisi turun.



Gambar 2.2 Sensor HCSR-04

2.4 Liquid Crystal Display (LCD)

LCD (Liquid Cristal Display) berfungsi sebagai penampil data baik dalam bentuk karakter, huruf, angka ataupun grafik.



Gambar 2.3 LCD

2.2 Buzzer

Buzzer biasa digunakan sebagai indicator bahwa proses telah selesai atau terjadi sesuatu kesalahan pada digunakan sebagai alarm jika ketinggian air sudah berada di titik bahaya.



Gambar 2.4 Buzzer

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian alat dilakukan dengan membandingkan antara pembacaan Sensor dan pembacaan Mistar dengan maksud untuk mengetahui ketinggian air pada wadah. Hasil pengujian hardware dan pembahasan analisa yang terdiri dari analisa hardware dan software untuk mengetahui apakah sistem telah bekerja dengan baik seperti rancangan yang sudah dibuat.

3.1 Pengujian Mikrokontroler Arduino Uno

Pengujian mikrokontroler bertujuan untuk mengetahui bahwa mikrokontroler itu dapat berjalan dengan baik, serta dapat mengeksekusi program dengan baik.

3.2 Pengujian sensor ultrasonic HC-SR04

Pada pengujian sensor ultrasonic HC-SR04 dibuat program untuk dapat membaca ketinggian air menggunakan software Arduino IDE dengan jalur komunikasi 1-wire yang telah disediakan oleh Arduino IDE.

3.3 Pengujian Keseluruhan

Pada pengujian keseluruhan

sistem ini adalah menguji keseluruhan setiap software dan hardware dalam mendeteksi ketinggian air pada suatu wadah air.

3.4 Pengujian dan Analisa Sensor Ultrasonik sebagai Pengukur Ketinggian air

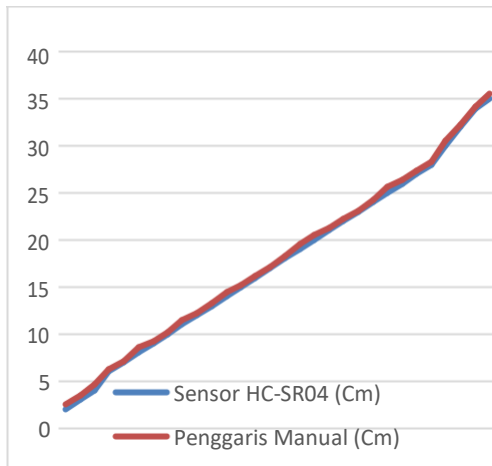
Pengujian sensor ultrasonik dilakukan pada sebuah wadah yang mempunyai ketinggian 50 cm. Sensor ultrasonik ditempatkan di atas wadah dan terhubung dengan Arduino. Sedangkan arduino dihubungkan ke laptop melalui kabel USB untuk melihat hasil pengukuran sensor di LCD. Kemudian wadah diisi dengan air hingga permukaan air mencapai ketinggian yang sudah ditentukan. Hasil pengukuran sensor akan dibandingkan dengan pengukuran secara manual (mengukur jarak sensor ke permukaan air dengan menggunakan meteran).



Gambar 3.1 Pengujian Sensor Ultrasonik sebagai Pengukur Ketinggian air

Tabel 1. selisih perbandingan jarak

Percobaan	Sensor	Penggaris
	HC-SR04 (Cm)	Manual (Cm)
1	2	2,5
2	3	3,4
3	4	4,6
4	6	6,2
5	7	7,1
6	8	8,6
7	9	9,2
8	10	10,2
9	11	11,5
10	12	12,2
11	13	13,3
12	14	14,4
13	15	15,2
14	16	16,2
15	17	17,1
16	18	18,3
17	19	19,5
18	20	20,5
19	21	21,2
20	22	22,2
21	23	23,1
22	24	24,2
23	25	25,6
24	26	26,4
25	27	27,4
26	28	28,3
27	30	30,5
28	32	32,2
29	34	34,2
30	35	35,5



Gambar 3.2. Grafik selisih perbandingan jarak

pada gambar diatas, dapat dilihat diagram diatas berbentuk garis lurus yang disebut diagram garis lurus. Diagram garis lurus digunakan untuk menyajikan data statistic.

Sumbu X menunjukkan hasil dari sensor HC-SR04 sedangkan sumbu Y menunjukkan data penggaris manual. Grafik diatas menunjukkan selisih dari sensor HC-SR04 dan penggaris manual.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan pembuatan penelitian, mulai dari analisa perancangan sampai tahap impementasi, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ketinggian permukaan air dapat diukur secara otomatis dengan memanfaatkan sensor ultrasonik dan mikrokontroler. Sensor ultrasonik dapat membaca jarak permukaan air, LCD dapat menampilkan informasi data ketinggian, buzzer berbunyi sesuai

keadaan yang ditentukan.

2. Pengujian yang dilakukan dengan tinggi air yang berbeda, menghasilkan pembacaan sensor yang berbeda pula.
3. Dari hasil pengujian di wadah air, alat ukur ketinggian air bekerja dengan baik pada kondisi aman dan bahaya.
4. Adanya alat pendeteksi ketinggian air sungai ini, dapat Menginformasikan ketinggian air sungai dan memberikan peringatan jika tinggi air melebihi tebing sungai.

4.2 Saran

Berikut saran yang dapat digunakan untuk melakukan penelitian yang lebih lanjut, sebagai berikut :

1. Disarankan untuk memperhitungkan parameter-parameter yang dapat mempengaruhi pengukuran.
2. Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya peneliti menggunakan sensor yang memiliki jarak pengukuran yang lebih jauh dan stabil.
3. Untuk meningkatkan ketelitian model dan simulasi sistem tenaga listrik berinterkoneksi, beban sebaiknya tidak dianggap statis tetapi beban dinamis, model dari turbin dan governor bukan model standar tetapi model sebenarnya dari sistem.

5. Daftar Pustaka

- R. J. Yuniar, D. Rahadi S, O.

- Setyawati. “Perbaikan Metode Prakiraan Cuaca Bandara Abdulrahman Saleh dengan Algoritma Neural Network Backpropagation.” Jurnal EECCIS Vol. 7, No. 1, Juni 2013.
- A. Chobir, A. Andang, and N. Hiron, “Sistem Deteksi Elevasi Permukaan Air Sungai dengan Sensor Ultrasonik Berbasis Arduino,” J. Siliwangi, vol. 3, no. 1, pp. 149–155, 2017.
- M. R. Alfatah, “Prototype Sistem Buka Tutup Otomatis Pada Pintu Air Bendungan Untuk Mengatur Ketinggian Air Berbasis Arduino,” Univ. Muhammadiyah Surakarta, pp. 1–11, 2016.
- Asdak, C. 2004 “Hidrologi dan pengolahan air sungai”, penerbit Gajah Mada University Press, Yogyakarta.
- Koesnadi Hardjosoemantri. 2002. Hukum Tata Lingkungan. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- SISTEM PENDETEKSI DINI LEVEL KETINGGIAN AIR DI CITARUM (DAYEUEHKOLOT) BERBASIS ARDUINO UNO. Dadan Nurdin Bagenda 1, LevinPranataSembiring 2.
- Deni. 2016. HC-SR04(Ultrasonic Sensor).(<https://depokinstruments.com/2016/02/23/hc-sr04-ultrasonicsensor/diakses-17-Maret-2017>).

SISTEM KEMUDI KAPAL BERBASIS WIRELESS MENGUNAKAN REMOT KONTROL

Tamaji¹, Yoga Alif Kurnia Utama², Harsiawan Febrianto^{3*}

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Perkembangan teknologi khususnya bidang perkapalan saat ini berkembang dengan sangat pesat dilihat dari kebanyakan pengaplikasian teknologi perkapalan berbasis sistem kontrol dan kecerdasan buatan dalam bidang industri, pendidikan, maupun kehidupan sehari-hari. Dalam penelitian ini menggunakan Joystick yang diprogram untuk mengendalikan Kapal Remot Kontrol sesuai kecepatan. Joystick memiliki keluaran perintah yang diproses oleh mikrokontroler yang akan mengoperasikan Kapal Remot Kontrol. Untuk pengiriman data dan penerima data menggunakan NRF24L01, NRF24L01 akan mengirim data berupa perintah yang akan menjalankan suatu Kapal Remot Kontrol.

Kata Kunci: Kapal Remot Kontrol, NRF24L01, Joystick

Abstract

The development of technology in particular the field of shipping is currently developing very rapidly seen from most applications of shipping technology based on control systems and artificial intelligence in the fields of industry, education, and daily life. In this study using a Joystick programmed to control RC Ships according to speed. The joystick has a command output that is processed by a microcontroller that will operate the RC Ship. For sending data and receiving data using NRF24L01, NRF24L01 will send data in the form of an order that will run an RC Ship.

Keywords : remote control ship, NRF24L01, Joystick

1. PENDAHULUAN

Perkembangan kapal kendaraan pengangkut penumpang dan barang di laut seperti halnya sampan atau perahu yang lebih kecil. Kapal biasanya cukup besar untuk membawa perahu kecil seperti sekoci. Sedangkan dalam istilah Inggris, dipisahkan antara ship yang lebih besar dan *boat* yang lebih kecil. Secara kebiasaannya kapal dapat membawa perahu tetapi perahu tidak dapat membawa kapal. Ukuran sebenarnya di mana sebuah perahu disebut kapal selalu ditetapkan oleh undang-undang dan peraturan atau kebiasaan setempat. Berabad-abad kapal digunakan oleh manusia untuk mengarungi sungai atau lautan yang diawali oleh penemuan perahu. Biasanya manusia pada masa

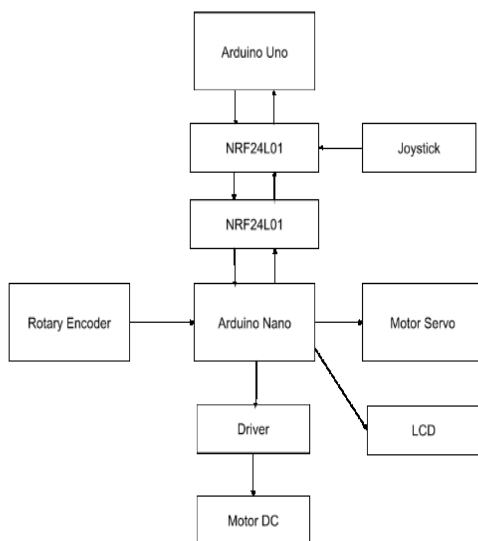
lampau menggunakan kano, rakit ataupun perahu, semakin besar kebutuhan akan daya muat maka dibuatlah perahu atau rakit yang berukuran lebih besar yang dinamakan kapal. Bahan-bahan yang digunakan untuk pembuatan kapal pada masa lampau menggunakan kayu, bambu ataupun batang-batang papyrus.

2. METODE PENELITIAN

Dalam perancangan sistem dan prinsip kerja dari alat ini dibuat blok diagram untuk memudahkan dalam menganalisa rangkaian secara keseluruhan. Mulai dari *input* data melalui remot kontrol, proses pada *mikrokontroler*. Sampai bagian akhir dari proses yang menghasilkan keluaran atau *output* berupa arah koordinat ketika sebuah kapal melaju. Cara kerja dari

*)Penulis Korespondensi

program ini adalah, ketika kapal bergerak, kemudian berjalan dengan kecepatan tertentu, secara otomatis remot kontrol mendeteksi kecepatan kapal dengan cara bagian *transmitter* dari NRF24L01 memancarkan gelombang radio. Kemudian NRF24L01 akan mengirim sinyal ke *Arduino uno*. NRF24L01 pada remot kontrol akan mengirim sinyal melalui NRF24L01 pada kapal. Kemudian melalui sinyal ini, dapat dilihat kecepatan kapal melalui layar LCD pada remot kontrol.



Gambar 1. Blok Diagram Sistem Kontrol Kapal

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian diawali dengan melakukan analisa dari NRF24L01 berdasarkan model kapal dan remot kontrol yang diterapkan pada system. *Output* yang dihasilkan NRF24L01 berupa nilai *analog*. Hasil *output* kapal akan terus berubah-ubah meskipun kapal dalam keadaan diam, karena *sensor* NRF24L01 memiliki kelemahan dalam hal menentukan nilai yang konstan.

Penentuan posisi pergerakan *sensor* didapat dengan cara mengambil nilai maksimal dan minimal *output sensor* NRF24L01. Tabel 1. merupakan nilai koordinat minimal dan maksimal pada remot kontrol.

Tabel 1. Nilai koordinat minimal dan maksimal pada remot kontrol

Sumbu	Minimal	Maksimal
X	0,339 knot	0,578 knot
Y	0,354 knot	0,682 knot

3.1 Kapal Arah Maju

Dalam Pengujian ini *joystick* keatas atau sudut arah gerak (Y), dimana kondisi kapal ini didalam program menunjukkan perintah maju yang terdapat pada rangkaian pemancar (*Transmitter*).

Tabel 2. Kapal arah maju

Sumbu	Minimal	Kondisi Motor
X	0,338 knot	ON
Y	0,682 knot	ON

Pada percobaan *joystick* ini dapat ditampilkan pada tampilan LCD dan nilai pada tombol *analog* ini yang diambil dari salah satu nilai menunjukkan hasil X : 0,338 dan Y : 0,682 , Maka kondisi kapal adalah maju.

3.2 Kapal Arah Kanan

Dalam Pengujian ini *joystick* kekanan atau sudut arah gerak (X), dimana kondisi kapal ini didalam program menunjukkan perintah belok ke kanan yang terdapat pada rangkaian pemancar (*Transmitter*).

Tabel 3. Kapal arah kanan

Sumbu	Minimal	Kondisi Motor
X	0,682 knot	ON
Y	0,445 knot	OFF

Pada percobaan *joystick* ini dapat ditampilkan pada tampilan LCD dan nilai pada tombol *analog* ini yang diambil dari salah satu nilai menunjukkan hasil X :

*)Penulis Korespondensi

0,682 dan Y : 0,445 , Maka kondisi kapal adalah ke kanan.

3.3 Kapal Arah Kiri

Dalam Pengujian ini *joystick* kekiri atau sudut arah gerak (X) kekiri, dimana kondisi kapal ini didalam program menunjukkan perintah belok kekiri yang terdapat pada rangkaian penerima (*Receiver*).

Tabel 4. Kapal arah kiri

Sumbu	Minimal	Kondisi Motor
X	0,085 knot	OFF
Y	0,340 knot	ON

Pada percobaan *joystick* ini dapat ditampilkan pada tampilan LCD dan nilai pada tombol *analog* ini yang diambil dari salah satu nilai menunjukkan hasil X : 0,085 dan Y : 0,340, Maka kondisi kapal adalah ke kiri.

3.4 Kapal Berhenti

Dalam Pengujian ini *joystick* tidak ditekan, dimana kondisi kapal ini didalam program menunjukkan perintah berhenti yang terdapat pada rangkaian pemancar (*Transmitter*).

Table 5. Kapal berhenti

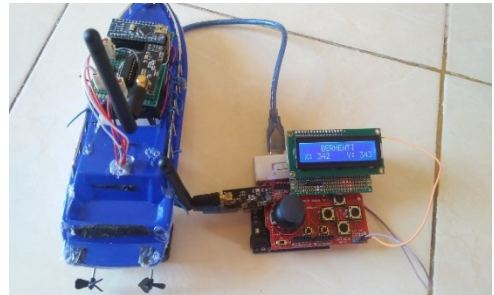
Sumbu	Minimal	Kondisi Motor
X	0,339 knot	OFF
Y	0,330 knot	OFF

Pada percobaan *joystick* ini dapat ditampilkan pada tampilan LCD dan nilai pada tombol *analog* ini yang diambil dari salah satu nilai menunjukkan hasil X : 0,339 dan Y : 0,330 , Maka kondisi kapal adalah berhenti.

3.5 Ilustrasi Kapal

Dalam penelitian ini dilakukan percobaan komunikasi rangkaian pemancar pada remot kontrol yang dipasang dengan LCD untuk tampilan arah dan rangkaian penerima pada kapal

remot kontrol. Rangkaian terdapat tombol analog jika mau menguji tekan tombol pada rangkaian Pemancar lalu tekan tombol pada rangkaian penerima.



Gambar 3.1 ilustrasi kapal

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari hasil uji coba dan analisis yang telah dilakukan maka di ambil kesimpulan berdasarkan data dan hasil yang telah didapatkan.

1. Untuk mengetahui posisi kendali kapal remot kontrol menggunakan remot kontrol dengan koordinat arah yang sudah di tentukan pada remot kontrol akan menghasilkan nilai sumbu x dan y.
2. Pada perancangan sistem kendali kapal remot kontrol menggunakan *joystick shield arduino*. Pada perancangan kapal remot kontrol ini secara *wireless* yang menggunakan modul NRF24L01.

4.2 Saran

Berikut beberapa saran yang dapat di kembangkan dalam penelitian ini :

1. *Output* pada penelitian ini masih menggunakan simulasi kapal berukuran kecil. Untuk perkembanganya dapat menggunakan kapal asli yang berukuran besar.
2. Pada bagian kapal penelitian ini masih memiliki batasan jarak dan *delay* pergerakan pada kapal remot

*)Penulis Korespondensi

kontrol maka kurang sempurna dikarenakan data pemancar dan penerima masih menggunakan NRF24L01.

4. Daftar Pustaka

- Andi R, & Hartono, I. (2011). Desain Kontrol kapal remot kontrol [1] Slamet, Sulis, Rendra. 2014. Evaluasi Karakteristik NRF24L01+ sebagai Transceiver Nirkabel. Jurnal ELKOMIKA.
- Saharuddin, 2018. *Desain Blok sistem kontrol Kapal*. Skripsi Program Studi S1 Teknik Perkapalan Fakultas Teknik Universitas Hasanuddin
- Zuhal, “Dasar Teknik Pembacaan perputaran motor kapal”, Gramedia, Jakarta, 1993
- Nasution, A. R. (2010). “Pengaruh Pengaturan Kecepatan Motor Terhadap Efisiensi Motor DC Shunt”,
- Wildi, Theodore. *Electrical machine, Drives, and Power Systems*. Prentice-Hall International, Inc. New Jersey. 1997
- B. Fajriansyah, M. Ichwan, R. Susana, Karakteristik remot kontrol dan nRF24L01+ sebagai Transceiver Nirkabel. Jurnal ELKOMIKA. Bogor, 2012.
- Faludi, R., 2012. *Building Wireless Sensor Network NRF24L01*. United States of Amerika: Beijing O'Reilly.
- Nordic Semiconductor ASA., 2006. Single Chip 2.4 GHz Transceiver. [Online] Available at:
- http://data.mecheng.adelaide.edu.au/robotics/WWW_Devs/Dragon12/rtmc9S12/Target/nRF24L01_prelim_pr od_spec_1_2.pdf [Diakses 26 Oktober 2016].
- Pratama, I. P. A. E. & Sukanto, S., 2015. Wireless Sensor Network. Dalam: *Wireless Sensor Network (Teori dan Praktik Berbasis Open Source)*. Bandung: Informatika Bandung, pp. 443-445.
- Sarwito, Sardono, 1993. *Perhitungan Kapasitas Generator yang Optimum Di Kapal*. Surabaya: Lembaga Penelitian ITS
- Ardi Pradana, Dominikus Widya Sentosa. 2013. “ *Rancang Bangun Boat remote control 2013 dengan Navigasi Joystick* “, Politeknik Negeri Malang, Malang.
- Bagus, S, U. 2001. *Belajar Program Kapal Remot Kontrol*. Yogyakarta: Gava Media.

*)Penulis Korespondensi

ANALISIS PENGGUNAAN POWER SYSTEM STABILIZER (PSS) DENGAN MENGGUNAKAN KONTROL PID UNTUK MENINGKATKAN KESTABILAN TENAGA LISTRIK

Joni Salolosit^{1*}, Tamaji²
^{1,2}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Energi listrik merupakan suatu bentuk energi yang memiliki peran sangat penting dalam aktivitas sehari-hari. Untuk menyuplai kebutuhan energi listrik dibutuhkan kestabilan pada sistem pembangkit energi yang dapat diandalkan, hal ini berpengaruh pada kualitas daya listrik yang disalurkan kepada konsumen. Untuk memperoleh energi listrik yang berkualitas dibutuhkan pengaturan sistem kontrol PID pada sisi pembangkit yang efektif dan efisien. Maka dari itu perlu dilakukan pengaturan desain pada pembangkit listrik yang dalam, sehingga didapatkan kualitas yang benar-benar baik dan dapat diandalkan kualitasnya. Untuk mendapatkan hasil terbaik, maka dilakukan simulasi *Power System Stabilizer (PSS)* dalam stabilitas dinamik sistem tenaga listrik *Single Mesin Infinite Bus (SMIB)*

Kata Kunci: PSS, SMIB, kontrol PID, kestabilan.

Abstract

Electrical energy is a form of energy that has a very important role in daily activities. To supply the electrical energy requirement needs stability on the reliable energy generation system, this influence the quality of power that is channeled to consumers. To obtain quality electric energy is required by the PID control system settings on the effective and efficient generating side. Therefore it is necessary done the design settings on the deep power plant, so it is obtained the really good quality and reliable quality. To get the best results, then done simulation Power System Stabilizer (PSS) in dynamic stability of electric power system Single Machine Infinite Bus (SMIB).

Keywords: *Electrical energy PSS, SMIB, PID control, stability*

1. PENDAHULUAN

Kestabilan merupakan suatu kondisi yang sangat diperhatikan dalam sistem tenaga listrik. Hal ini disebabkan kestabilan sangat rentan terhadap gangguan yang dapat mempengaruhi kondisi stabil dari sistem. Perubahan beban yang dinamik pada sistem tenaga listrik memungkinkan sering terjadi osilasi

pada sistem. Osilasi yang terjadi tergolong *low frequency oscillation* yang berada dalam range 0,2 - 3,0 Hz. Secara umum pada sistem tenaga listrik *low frequency oscillation* dibagi dalam 3 mode osilasi yaitu mode osilasi intra plant, mode osilasi lokal, dan mode osilasi interarea[6].

2. METODE PENELITIAN

*)Penulis Korespondensi

C-53-1

Sistem tenaga listrik merupakan suatu bagian yang kompleks dan besar, yang terdiri dari pembangkit, jaringan transmisi, jaringan distribusi, hingga konsumen. Bagian ini terhubung satu dan lainnya menjadi suatu kesatuan dalam sistem, sehingga gangguan yang terjadi pada salah satu komponen dapat berdampak signifikan terhadap kompo-nen yang lain. Oleh karena itu dalam perancangan sistem sangat penting untuk diper-hatikan kemampuan sistem bertahan terhadap gangguan yang terjadi [6]. Gangguan-gangguan ini dapat menyebabkan terjadinya permasalahan pada kestabilan sistem. Perubahan beban dengan intensitas tinggi sangat mempengaruhi kondisi stabil yang harus dipertahankan pada sistem [2]. Ketidakstabilan pada sistem dapat berdampak fatal, antara lain osilasi yang muncul saat sistem dapat mengganggu sink-ronisasi pada sisi pembangkitan yang memungkinkan generator terlepas dari system. Untuk mengatasi permasalahan ketidakstabilan ini digunakan peralatan tambahan PSS untuk meredam osilasi yang muncul saat sistem mengalami gangguan. Namun untuk mencapai kerja yang optimum dari peralatan ini diperlukan penalaan yang tepat terhadap parameter dari PSS [1]

Untuk kontroler proporsional ditambah integral ditambah

diferensial, sinyal kesalahan $e(t)$ merupakan masukan kontroler sedangkan keluaran kontroler adalah sinyal kontrol $u(t)$. Hubungan antara masukan kontroler $e(t)$ dan keluaran kontroler $u(t)$ [5] adalah:

$$u(t) = K_p \left\{ e(t) + \frac{1}{\tau_i} \int e(t) dt + \tau_d \frac{de(t)}{dt} \right\}$$

Pemodelan sistem SMIB menggunakan sistem orde-4 yang terdiri dari *load angle*, *rotor angle*, *internal voltage* pada generator dan *field voltage*.

Untuk lebih jelasnya, kita langsung menuju contoh sistem SMIB seperti pada referensi, dengan sistem data sebagai berikut:

x_d	x'_d	x_q	T'_{do}	E_b	M	ω_B	K_a	T_a
2.	0.2	1.	4.	1.	6.	314	50	0.
0	44	91	18	0	5	.15	.0	05
p.	p.u	p.	se	se	se	rad/		se
u.	.	u.	c.	c.	c.	sec		c.

Dari tabel diatas dapat dibuat persamaan sebagai berikut [4]

$$\begin{bmatrix} \Delta \delta \\ \Delta \omega \\ \Delta \dot{E}'_q \\ \Delta \dot{E}'_{fd} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 & \omega_B & 0 & 0 \\ -K_1/M & -D/M & -K_2/M & 0 \\ -K_4/T'_{do} & 0 & -1/T'_{do} & 1/T'_{do} \\ -K_a K_5/T_a & 0 & -K_a K_6/T_a & -1/T_a \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \Delta \delta \\ \Delta \omega \\ \Delta E'_q \\ \Delta E'_{fd} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ K_a/T_a \end{bmatrix} \Delta u_{PSS}$$

Keterangan:

δ : Sudut rotor

$\dot{\delta}$: Turunan sudut rotor terhadap waktu

ω : Kecepatan sudut

$\dot{\omega}$: Turunan kecepatan sudut terhadap waktu

$\Delta\delta$: Perubahan sudut rotor

$\Delta\dot{\delta}$: Perubahan Turunan sudut rotor terhadap waktu

$\Delta\omega$: Perubahan Kecepatan sudut

$\Delta\dot{\omega}$: Perubahan Turunan kecepatan sudut terhadap waktu

$\Delta E'_q$: Perubahan Tegangan generator

$\Delta\dot{E}'_q$: Perubahan Turunan tengangan generator terhadap waktu

$\Delta E'_{fd}$: Perubahan Tegangan medan generator

$\Delta\dot{E}'_{fd}$: Perubahan Turunan Tegangan medan generator terhadap waktu

M : Konstanta inersia

K : Penguatan umpan balik keluaran (*Output feedback gain*)

T'_{do} : Konstanta waktu transien mesin

D : Koefisien peredam mekanik

T_a : Konstanta

K_a : Penguat total

x_d : Reaktansi sumbu d mesin

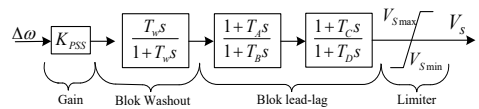
x'_d : Reaktansi generator mesin

x_q : Reaktansi sumbu q mesin

E_b : Tegangan bus beban

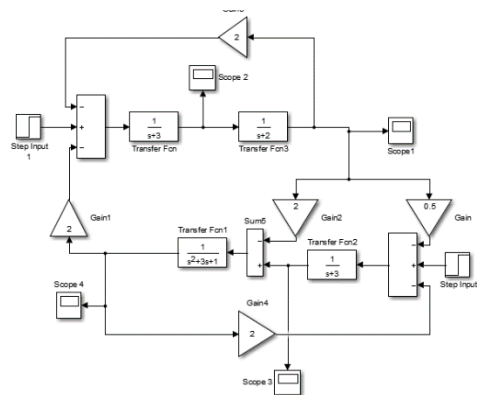
Dengan mengasumsikan bahwa output dari PSS adalah V_s dengan input $\Delta\omega$, maka Per

samaan



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian diawali dengan melakukan analisa dari *performance* berdasarkan model sistem dan control yang diterapkan pada sistem untuk model SMIB (*single mechine infinite bus*)

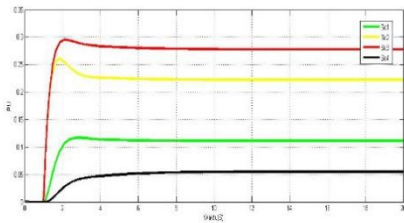


Gambar 1. Simulink SMIB [3]

3.1 Performensi SMIB CPSS

Dari pemodelan sistem yang sudah ada menghasilkan Performensi sudut, kecepatan sudut, tegangan generator, dann tegangan pada medan generator melalui *scope* sebagai *output* sistem dan fungsi *step* sebagai *input* sistem tenaga listrik untuk model SMIB(*single mechine infinite bus*)

Dapat dilihat pada gambar di bawah ini



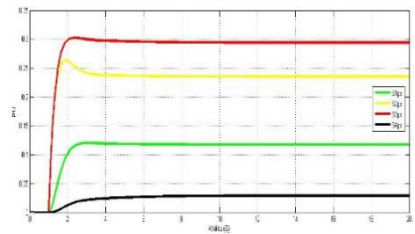
Gambar 2. SMIB

Tabel 1. Respon sistem SMIB CPSS

No	Respon Sistem	Rise Time (S)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Sudut	1.5	0.10	0.9	0.24
2	Kecepatan Sudut	1.6	0.26	0.23	0.11
3	Tegangan generator	2.6	0.04	5.5	0.03
4	Tegangan Medan Generator	1.5	0.28	3.5	0.27

Respon dari pemodelan SMIB (*single machine infinite bus*) yang menggunakan kontrol PD akan ditampilkan melalui *scope* sebagai *output* sistem. Kontrol PD yang diterapkan pada sistem tenaga listrik akan dijadikan sebagai perbandingan dengan sistem tenaga listrik tanpa kontrol.

Performance sistem yang diterapkan untuk mengetahui nilai sudut, tegangan generator sistem, kecepatan sudut dan tegangan pada medan generator sistem tenaga listrik model SMIB.

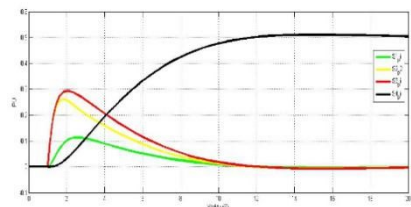


Gambar 3. SMIB PD

Table 2. Respon sistem dengan SMIB, CPSS dan control PD

No	Respon Sistem	Rise Time (s)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Sudut	1.5	0.28	3.5	0.25
2	Kecepatan Sudut	2.3	0.138	3.2	0.13
3	Tegangan Generator	2.5	0.11	3	0.09
4	Tegangan Medan Generator	1	1.09	3	1

Dengan menggunakan *step* sebagai *Input* sistem, dari pemodelan ada 4 *scope* yang sudah dipasang sebagai *output* sistem untuk bisa menganalisa masing-masing *performance*. Dimana performansi tersebut terdiri dari: performansi sudut, tegangan generator sistem, kecepatan sudut, dan tegangan pada medan generator.



Gambar 4. SMIB PI

Tabel 3. Respon sistem dengan SMIB, CPSS dan kontrol PI

No	Respon Sistem	Rise Time (s)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Sudut	1.2	2.3	4	0.25

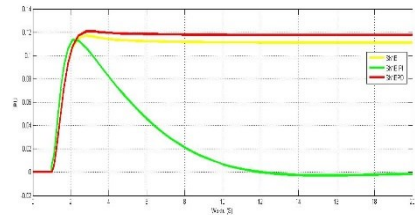
2	Kecepatan Sudut	2	1.8	5	0.13
3	Tegangan Generator	3	2	4.2	0.1
4	Tegangan Medan Generator	1	0.5	0.5	1

Dari tabel diatas dapat dilihat perbandingan *rise time* (s), *over shoot* (pu), *settling time* (s), dan *steady state error* sistem tenaga listrik untuk model SMIB pada tabel 3. Pada kolom rise time nilai tertinggi berada pada tegangan generator, hal tersebut membuktikan bahwa sistem untuk menuju *steady state error* membutuhkan waktu yang lebih lama untuk menstabilkan sistem tenaga listrik dengan gangguan yang tergolong kecil (dinamik).

3.2 Perbandingan Perubahan Sudut ($\Delta\delta$)

Pada kontrol menggunakan SMIB tidak mempunyai *overshoot*, hal tersebut membuktikan bahwa dengan menggunakan kontrol SMIB pada sistem tenaga listrik lebih cepat menuju pada titik stabil. Sedangkan kontrol menggunakan PI dan PD lebih lama menuju pada titik stabil yang ditandai adanya perbedaan yang signifikan antara *overshoot* dan *steady state*. Untuk satuan yang digunakan untuk *rise time* dan *settling time* yaitu waktu (s), sedangkan untuk satuan *overshoot* dan *steady state* yaitu perunit (Pu). Perunit (Pu) merupakan perbandingan besaran terhadap nilai

dasar yang dinyatakan dalam decimal.



Gambar 5. Perbandingan Sudut

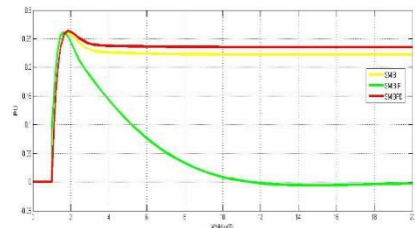
Dapat dilihat pada table 4

Table 4. Perbandingan Perubahan Sudut ($\Delta\delta$)

No	Respon Sistem	Rise Time (s)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Tanpa Kontrol	1.5	0.26	3	0.24
2	Kontrol PD	1.5	0.28	3.5	0.25
3	Kontrol PI	1.2	0.28	4	0.25

3.3 Perbandingan Kecepatan Sudut ($\Delta\omega$)

Dari pemodelan sistem yang sudah ada, maka diperoleh perbandingan kecepatan sudut berdasarkan kontrol yang diterapkan pada sistem tenaga listrik model SMIB, setiap kontrol menampilkan perbandingan *performance* kecepatan sudut yang berbeda untuk mencapai titik stabil.



*)Penulis Korespondensi

C-53-5

Gambar 6. Perbandingan Perubahan Sudut

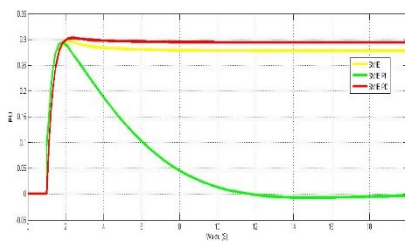
Dapat dilihat pada table 5

Table 5. Perbandingan Kecepataan Sudut ($\Delta\omega$)

No	Respon Sistem	Rise Time (s)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Tanpa Kontrol	2	0.12	4.2	0.11
2	Kontrol PD	2.3	0.13	3.2	0.12
3	Kontrol PI	2	0.15	4	0.14

3.4 Perbandingan Tenaga Generator ($\Delta E'_q$)

Pada tabel 5 menampilkan perbandingan tegangan pada sistem tenaga listrik model SMIB. Dengan menggunakan kontrol model SMIB, CPSS sistem lebih cepat menuju titik stabil dibandingkan dengan kontrol PD dan PI, hal tersebut membuktikan *performance* dengan kontrol PD model SMIB, CPSS lebih unggul dari pada kontrol yang lain.



Gambar 7. Perbandingan tegangan generator

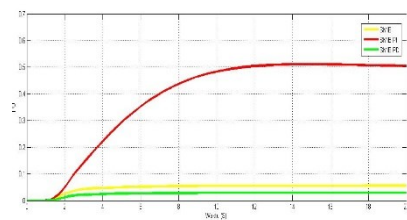
Dapat dilihat pada table 6

Table 6. Perbandingan Tegangan Generator ($\Delta E'_q$)

No	Respon Sistem	Rise Time (s)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Tanpa Kontrol	2.6	0.04	5.5	0.03
2	Kontrol PD	2.5	0.11	3	0.09
3	Kontrol PI	3	-	4.2	0.1

3.5 Perbandingan Tegangan Medan Generator ($\Delta E'_{fd}$)

Untuk perbandingan tegangan pada medan generator, memberikan perbandingan berdasarkan kontrol perbandingan berdasarkan kontrol yang dipakai pada sistem tenaga listrik model SMIB. Perbandingan pada *rise time* tanpa kontrol mempunyai nilai yang berbeda yaitu, 1.5, hal tersebut membuktikan sistem tanpa kontrol lebih lama untuk mencapai titik stabil. Sedangkan kontrol menggunakan PI dan PD tidak mempunyai *over shoot*, hal tersebut membuktikan bahwa sistem dengan kontrol SMIB CPSS lebih cepat stabil.



Gambar 8. Perbandingan Tegangan Medan generator

Dapat dilihat pada table 7

Table 7. Perbandingan Tegangan Medan Generator ($\Delta E'_{fd}$)

No	Respon Sistem	Rise Time (s)	Over Shoot (pu)	Settling Time (s)	Steady State (pu)
1	Tanpa Kontrol	1.5	0.28	3.5	0.27
2	Kontrol PD	1	1.09	3	1
3	Kontrol PI	1	1.5	3.5	1

4. KESIMPULAN

Dari hasil perbandingan *performance* dan analisis yang telah dilakukan maka di ambil kesimpulan berdasarkan data dan hasil yang telah didapatkan.

1. Pengendali SMIB CPSS mampu meminimumkan *overshoot*, tetapi respon sistem menjadi lebih lambat dengan terjadi peningkatan pada *rise time* dan *settling time* serta timbulnya osilasi pada awal respon sistem.
2. Penerapan pengendali PI mampu meningkatkan kecepatan respon sistem yang berhubungan dengan *rise time* dan *settling time*, sedangkan dalam hal *overshoot* pengendali PI mampu mengurangi *overshoot* dengan nilai maksimum 26%.
3. Pengendali PD mampu memperbaiki respon transien sistem dengan menghilangkan osilasi dan meningkatkan kecepatan respon sistem yang meliputi *rise time* dan *settling time*, sehingga dapat disimpulkan pengendali PD memiliki performansi lebih baik

dibandingkan pengendali PI pada pengendalian tegangan keluaran konverter *buck* yang ditinjau.

5. Daftar Pustaka

- Djalal, M. R., & Sonong. (2018). Penalaan PSS pada Sistem Generator Tenaga Menggunakan Algoritma Penyerbukan Bunga. *Teknologi dan Sistem Komputer*, 93-99.
- Husnaini, I., & Krismadinata. (2017). Komparasi Pengendali PI dan PID untuk Tegangan Keluaran Konverter Buck. *Jurnal Nasional Teknik Elektro*, 2302 - 2949.
- Liliana. (2012). Simulasi Dinamika dan Stabilitas Tegangan Sistem Tenaga Listrik dengan Menggunakan Power System Stabilizer (PSS) (Aplikasi pada Sistem 11 Bus IEEE). *Jurnal Sains, Teknologi dan Industri*, 29-35.
- Masrul, R. (2009). *Analisa Penggunaan Power Sistem Stabilizer (PSS) Dalam Perbaikan Stabilitas Dinamika Sistem Tenaga Listrik Multimesin*. Medan: USU Repository.
- Pratitno, S. T. (2006). *Teknik Sistem Kontrol*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

*)Penulis Korespondensi

C-53-7

Robandi, I. (2009). *Modern Power System Control*. Yogyakarta: Andi.

PERENCANAAN DAN PERANCANGAN PUSAT KOMUNITAS BELAJAR DAN TAMAN BERMAIN EDUKATIF ANAK BERKEBUTUHAN KHUSUS DI SURABAYA

Samuel Yuhan Mulyohardjo^{1*}, F. Priyo Suprobo², Hana Rosilawati³

^{1, 2, 3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Pendidikan merupakan hak setiap orang untuk memperolehnya tak terkecuali mereka yang memiliki keterbatasan kemampuan (difabel). Namun, sedikitnya wadah untuk menampung anak dengan keterbatasan kemampuan ini sehingga masih banyak anak dengan keterbatasan ini untuk memperoleh pendidikan. Oleh karena itu, tugas akhir ini dapat dijadikan sebagai referensi desain dari pusat komunitas belajar dan taman bermain edukatif agar nantinya anak berkebutuhan khusus (difabel) memiliki wadah untuk berkomunitas. Metode yang digunakan metode pemecahan masalah yang terdiri dari tahap persiapan, identifikasi masalah, pengumpulan data, analisis, konsep dan desain arsitektural. Konsep dari tugas akhir ini mengangkat perilaku anak dengan gangguan fisik khususnya tuna netra, tuna rungu dan tuna daksa. Dimana, aspek kognitif anak menjadi salah satu aspek dalam konsep bentuk bangunan, aspek afektif akan mendorong pada bagaimana pengguna bertransformasi pada konsep keruangan dan aspek psikomotorik mempengaruhi bagaimana pengguna bertransformasi pada konsep site terutama dalam sirkulasi dan aksesibilitas. Desain dari tugas akhir ini tidak terlepas dari aspek ekonomi agar pusat komunitas ini dapat *survive* secara mandiri yang tergambar pada bisnis model kanvas nantinya. Dengan adanya tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dari desain pusat komunitas untuk anak dengan gangguan fisik.

Kata kunci: komunitas belajar; taman bermain; anak berkebutuhan khusus, kognitif, afektif, psikomotorik

Abstract

Education is the right of everyone to get it, including those with limited abilities (disabilities). However, there are few places to accommodate children with limited abilities so that there are still many children with these limitations to get education. Therefore, this final project can be used as a design reference for learning community centers and educational playgrounds so that children with special needs (with disabilities) will have a place for community. The method used is the problem-solving method which consists of the preparation stage, problem identification, data collection, analysis, architectural concepts and design. The concept of this final project raises the behavior of children with physical disorders, especially blind, deaf and disabled children. Where, the cognitive aspects of children are one of the aspects in the concept of building formation, the affective aspect will encourage how users transform in spatial concepts and psychomotor aspects affect how users transform on site concepts, especially in circulation and accessibility. The design of this final project cannot be separated from the economic aspect so that this community center can survive independently which is reflected in the canvas business model later. With this final project, it is hoped that it can become a reference for the design of a community center for children with physical disabilities.

Keywords: learning community; educational playground; disability, cognitive, affective, psychomotor

1. PENDAHULUAN

pada umumnya di depan hukum anak berkebutuhan khusus pengetahuan yang dimiliki anak menjadi memiliki hak yang sama dengan anak bagian penting dari pembangunan pendidikan anak tanpa terkecuali, termasuk mereka yang memiliki keterbatasan dalam kemampuan (difabel) seperti yang tertuang pada UU Nomor 4 tahun 1979 pasal 7 tentang Kesejahteraan anak bahwa setiap anak yang mempunyai kecacatan berhak untuk memperoleh pelayanan khusus untuk mencapai tingkat pertumbuhan dan perkembangan sejauh batas kemampuan dan kesanggupan anak yang bersangkutan. Pusat komunitas belajar yang dimaksud adalah komunitas yang diselenggarakan bagi anak yang memiliki kekurangan fisik (difabel) seperti tunanetra, tunarungu, tunadaksa. Anak dengan keterbatasan fisik maupun mental digolongkan ke dalam Anak Berkebutuhan Khusus (ABK), dengan komunitas khusus bagi anak berkebutuhan khusus bertujuan untuk memberi pendidikan khusus bagi anak berkebutuhan khusus (ABK) agar dapat memandirikan dan memberdayakan anak berkebutuhan khusus (ABK) agar dapat melangsungkan kehidupannya dimasa depan.

Selain mendapat pendidikan khusus, anak berkebutuhan khusus juga berhak mendapatkan hiburan dengan adanya taman bermain, agar anak berkebutuhan khusus tidak merasa jenuh saat belajar. Taman bermain yang bersifat edukatif sapat menjadikan anak

berkebutuhan khusus senang sekaligus dapat belajar sambil bermain. Namun, tidak banyak wadah / tempat untuk anak berkebutuhan khusus (ABK) melakukan kegiatan dalam berkomunitas. Peran penting dari berbagai elemen seperti LSM, Orsos, Dunia Usaha dan pemerintah untuk merealisasikan dalam berbagai kegiatan. Pemerintah sebagai peran penting untuk memfasilitasi pusat komunitas belajar dan taman bermain edukatif anak berkebutuhan khusus ini.

Di Kota Surabaya, sekolah luar biasa sudah banyak dijumpai, namun untuk pusat komunitas belajar dan taman bermain edukatif anak berkebutuhan khusus (ABK) yang tercatat baru 2, yaitu Yayasan Putra Nusantara dengan lembaga Dunia Khusus Anak yang melayani anak berkebutuhan khusus yang berada di Jl. Dukuh Menanggal, No. 81, Kelurahan Dukuh Menanggal, Gayungan, Surabaya dan Yayasan Pembinaan Anak Cacat (YPAC) yang disahkan pada tanggal 14 Maret 1956. Pentingnya pusat komunitas belajar dan taman bermain edukatif anak berkebutuhan khusus (ABK) yang memadai terutama dari segi aksesibilitas, kenyamanan dan aspek arsitektur sangat dibutuhkan mengingat belum adanya pusat komunitas belajar dan taman bermain edukatif ini. Berdasarkan pertimbangan kebutuhan dan keinginan untuk menciptakan fasilitas pusat komunitas dan taman bermain yang ideal dalam segi arsitektur

^{*})Penulis Korespondensi

dengan menggunakan pendekatan arsitektural yang berwawasan lingkungan sebagai media terapi.

2. METODE DESAIN

Metode desain merupakan landasan teoritis tentang desain serta bagaimana mencapai sasaran tersebut secara metodologis. Pengenalan cara dan urutan mendesain serta membangun metode berpikir yang sesuai dengan proses permasalahan desain, yakni dengan metode pemecahan masalah.

Pengembangan kemampuan menganalisa dan membaca gejala secara kritis setiap pergerakan dengan yang terjadi di sekeliling dipilih dalam merancang Pusat Komunitas Belajar dan Taman Bermain Edukatif di Surabaya (Hening, 2014). Keterkaitan subyek anak-anak berkebutuhan khusus dengan proses desain yang dipilih, sebaiknya memperhatikan juga prinsip kerja berpikir desain. Prinsip kerja tersebut adalah penekanan desain yang memusatkan pada pengguna dan memampukan diri dalam sudut pandang multidisiplin, menikmati prosesnya serta selalu mengembangkan berbagai studi dan karya (Suprobo, 2018).

2.1 Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan terdapat berbagai kegiatan pra perencanaan dan perancangan. Tahapan ini menyusun hal-hal penting yang dibutuhkan sebelum memulai tahap perancangan untuk mengidentifikasi waktu.

2.2 Identifikasi Masalah

Melakukan identifikasi masalah berdasarkan kenyataan yang ada di Kota Surabaya tentang Pusat Komunitas Belajar dan Taman Bermain Anak Berkebutuhan Khusus di Surabaya.

2.3 Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan merupakan sarana utama sebagai sumber informasi serta dapat menjadi acuan atau dasar yang sesuai dengan standar maupun peraturan pemerintah yang berlaku, dengan penjelasan sebagai berikut :

2.3.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung baik melalui wawancara langsung maupun observasi. Kriteria khusus bangunan sejenis, meliputi: tatanan ruang, bentuk, sirkulasi, konsep desain (interior dan eksterior), fasilitas. Objek sejenis yang menjadi lokasi observasi adalah Pusat Terapi Bermain, Yayasan Peduli Kasih Anak Berkebutuhan Khusus.

2.3.2 Data Sekunder

Data sekunder digunakan sebagai data pendukung dalam penyusunan laporan proposal tugas akhir ini. Data sekunder didapatkan dari metode literatur yang didapatkan dari buku, jurnal maupun dari internet yang berkaitan dengan proses Perencanaan dan Perancangan Pusat Komunitas Belajar dan Taman Bermain Edukatif di Surabaya.

^{*)}Penulis Korespondensi

2.4 Analisis

Analisis dilakukan pada beberapa data berdasarkan fakta dan kebutuhan yang dibutuhkan. Kemudian data tersebut gabungan dengan permasalahan yang ada di sekitar, sehingga menghasilkan solusi ataupun pemecahan permasalahan yang efektif. Adapun analisa data yang dilakukan, yaitu:

- a. Analisa tapak
- b. Analisa fungsi
- c. Analisa aktivitas/perilaku
- d. Analisa pengguna
- e. Analisa ruang
- f. Analisa studi bentuk
- g. Analisa sistem struktur bangunan
- h. Analisa utilitas dan sistem dalam bangunan

2.5 Konsep

Konsep perancangan berkaitan dengan perilaku dari anak berkebutuhan khusus. Dan memberi hasil lebih detail berupa sketsa alternatif desain perancangan dengan berbagai konsep perancangan antara lain konsep bentuk, konsep tatanan site dan konsep ruang.

2.6 Desain Arsitektural

Memasuki tahap pengembangan desain yang dilakukan untuk mematangkan konsep rancangan secara keseluruhan agar tercipta keselarasan pada semua aspek. Dengan dasar dari konsep rancangan yang kemudian diproses dan dikembangkan, sehingga menghasilkan gambar-gambar arsitektural seperti denah, tampak, potongan, dan site plan yang digunakan

untuk menjelaskan secara terperinci tentang keseluruhan desain rancangan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Konsep Desain

Konsep desain merupakan konsep dalam perancangan dimana dibagi menjadi 2 bagian yaitu konsep makro yang merupakan bagian menyeluruh atau umum dari konsep dan konsep mikro yang mulai mendetail.

3.2 Konsep Makro

Konsep perancangan berdasarkan pada analisis pada bab data dan analisis yang kemudian disimpulkan. Hasil kesimpulan tersebut diperoleh berdasarkan pendekatan tentang perilaku dan kebutuhan anak berkebutuhan khusus. Konsep utama perancangan ini adalah “Perilaku Anak Dengan Gangguan Fisik”. Konsep ini diambil dari kebutuhan anak dengan gangguan fisik (tunanetra, tunarung dan tuna daksa) dimana beberapa aspek yang berpengaruh dalam perilaku mereka adalah aspek kognitif, aspek afektif dan aspek psikomotorik. Aspek kognitif menjadi pertimbangan dalam transformasi bentuk, aspek afektif menjadi pertimbangan dalam konsep ruang di mana, di dalam sebuah bangunan perlu diperhatikan aksesblitas dan keamanannya. Dan aspek psikomotorik menjadi pertimbangan dalam konsep penataan site. Oleh karena itu ketiga aspek ini harus mempertimbangkan keamanan aksesblitas dan kenyamanan untuk anak dengan gangguan fisik dalam perancangan dan perancangan area Pusat

*)Penulis Korespondensi

Komunitas Belajar dan Taman Bermain Edukatif Anak Berkebutuhan Khusus. Konsep ini diterapkan pada desain tapak, ruang dan bentuk.

3.3 Konsep Mikro

Konsep Mikro merupakan konsep secara khusus yang merupakan konsep pada desain tapak, ruang, dan bentuk dimana sudah mulai terlihat gambaran secara besar dari perancangan.

3.4 Konsep Bentuk

Bentuk bangunan merupakan penggabungan dari estetika formal, fungsi bangunan, perilaku dan kognitif dan analisis yang kemudian diperoleh sebuah identitas perancangan yaitu bentuk simetris dan tidak memiliki sudut lancip serta memiliki akses yang mudah bagi anak dengan gangguan fisik. Bentuk yang di gunakan merupakan bentuk dasar dari persegi dan lingkaran.



Gambar 1 Identitas Perancangan

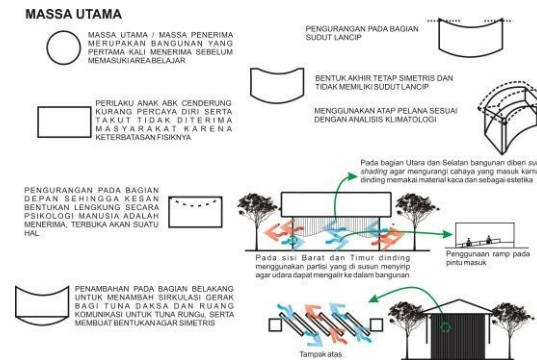
a. Massa Utama

Dari analisa yang telah dilakukan, massa utama atau massa penerima adalah bangunan yang terlebih dahulu capai ketika memasuki area belajar. Letak massa utama berupa pada bagian sebelum memasuki area belajar.



Gambar 2 Peletakan Massa Utama

Bentukan massa utama diambil dari bentuk dasar persegi yang kemudian disesuaikan dengan hasil analisa yang telah dilakukan sehingga mendapatkan bentuk baru yang telah mengalami transformasi bentuk.

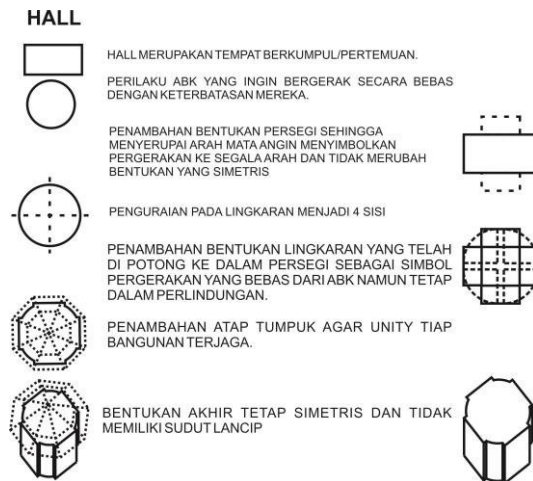


Gambar 3 Transformasi Bentuk Massa Utama

*Penulis Korespondensi

b. Hall

Bentukan Hall disesuaikan dengan hasil analisis dimana memerlukan area yang cukup luas tanpa adanya kolom di tengah bangunan, oleh karena itu bangunan Hall menggunakan struktur bentang lebar dimana bentukan dari hall ini menggunakan bentukan dasar persegi dan lingkaran yang kemudian mengalami transformasi.



Gambar 4 Transformasi Bentuk Hall

c. Perpustakaan

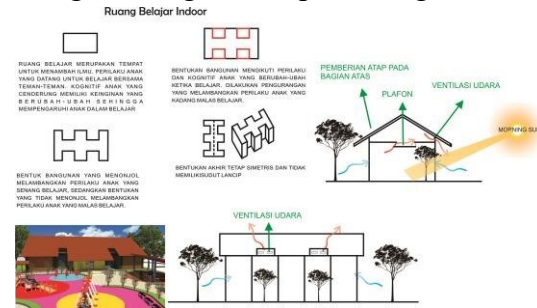
Bentukan perpustakaan juga berawal dari bentukan dasar yaitu persegi yang kemudian mengalami transformasi bentuk dengan menyesuaikan dengan analisa yang sudah ada, sehingga tercipta bentukan akhir dari perpustakaan.



Gambar 5 Transformasi Bentuk Perpustakaan

d. Ruang belajar

Bentukan bangunan pada ruang belajar indoor berawal dari bentukan dasar persegi yang mengalami transformasi bentuk dan menggunakan ventilasi agar cahaya dan udara dapat mengalir dengan baik pada bangunan ini.



Gambar 6 Transformasi Bentuk Tempat Belajar Indoor

RUANG BELAJAR OUTDOOR

RUANG BELAJAR OUTDOOR MERUPAKAN RUANG BELAJAR YANG BERSIFAT OUTDOOR ATAU DI LUAR.



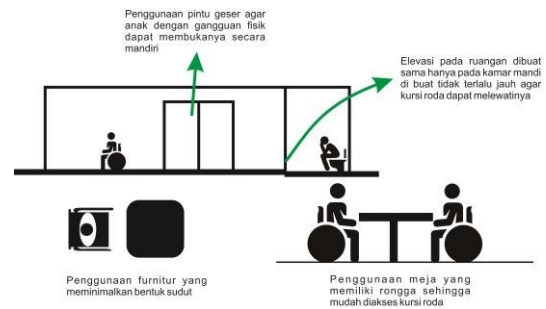
Gambar 7 Transformasi Bentuk Tempat Belajar Outdoor

3.5 Konsep Ruang

Konsep ruang yang nyaman untuk kegiatan belajar dan aktivitas yang ada. Dalam penataan ruang disesuaikan dengan penataan site. Adanya keselarasan antara ruang dalam dengan ruang luar dan juga menjadikan 2 jenis ruang indoor dan semi outdoor. Menggabungkan material alam agar dapat selaras dengan alam memiliki warna yang menarik.

*)Penulis Korespondensi

Menggunakan aspek afektif pada anak dengan gangguan fisik untuk mempertimbangkan konsep ruang yang diperlukan, perilaku anak sangat berpengaruh pada konsep ruang sehingga ada beberapa hal yang di perlukan, diantaranya: penggunaan ramp, perbedaan elevasi, sirkulasi kamar mandi, penataan dan penggunaan furniture dan kenyamanan ruang.

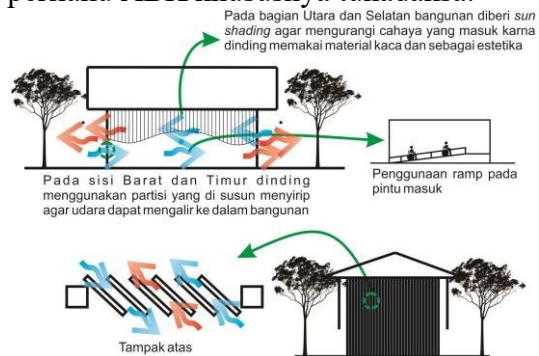


Gambar 8 Konsep Ruang Massa Utama

a. Massa Utama

Massa utama menggunakan penataan ruang dengan bentuk persegi sesuai dengan bentukan dasarnya, bangunan ini memiliki sirkulasi udara/penghawaan alami dan juga pencahayaan alami. Penggunaan *sun shading* menjadi alternatif desain untuk mengurai/mengurangi cahaya berlebih yang masuk ke ruangan. Dinding menyirip menjadi alternatif desain untuk memperlancar pergerakan udara di dalam ruangan.

Penggunaan ramp pada pintu masuk menjadi bagian penting dalam perilaku ABK khususnya tunadaksa.



b. Hall

Hall menggunakan penataan ruang yang memiliki area yang luas tanpa adanya kolom di tengah bangunan, oleh karena itu penggunaan struktur bentang luas menjadi solusi dari permasalahan ini. Struktur bentang luas yang cenderung kaku dibuat agar memiliki varian sedikit sehingga tercipta ruang komunal yang berada di sebelah hall. Perbedaan elevasi berada pada panggung dan toilet, elevasi yang cukup tinggi pada panggung diharuskan menggunakan ramp.

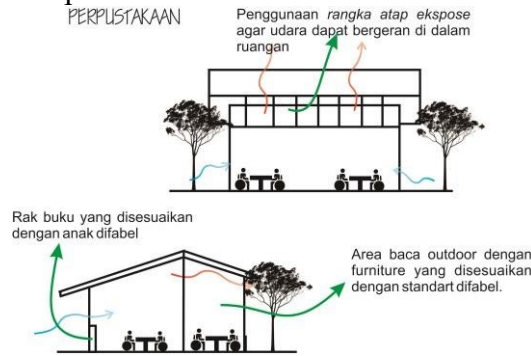


Gambar 9 Konsep Ruang Hall

c. Perpustakaan

Perpustakaan merupakan tempat di mana kita dapat melakukan aktivitas seperti membaca dan mengerjakan tugas. Desain perpustakaan ini menggunakan 2 ruang (indoor dan outdoor) sebagai sarana membaca dengan dilengkapi furniture yang ramah untuk anak dengan gangguan fisik (tuna netra, tuna rungu dan tuna daksa). Fasilitas yang ada di perpustakaan ini dilengkapi dengan media visual dan media audio untuk anak

tunanetra dan tunarungu. Selain itu pemakaian *stack ventilation* yang dapat membuat udara alami masuk dalam ruangan sehingga ruang mendapatkan penghawaan alami, ruang baca outdoor dilengkapi dengan kanopi dan vegetasi peneduh untuk menghindari dari hujan dan panas matahari.

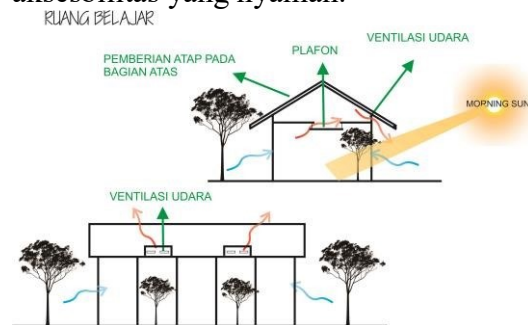


Gambar 10 Konsep Ruang Perpustakaan

d. Ruang belajar

Ruang belajar merupakan ruangan di mana anak dapat mengembangkan kemampuannya, banyak aktivitas yang dapat dilakukan di dalam ruangan, seperti: menggambar, belajar bahasa, belajar menyanyi, aktivitas kreatif dan permainan yang dapat membangun kecerdasan emosi, intelektual, spiritual dan adversitas.

Konsep ruang menggunakan pencahayaan alami dan penghawaan alami dengan menggunakan furniture yang ramah untuk difabel serta aksesibilitas yang nyaman.



Gambar 11 Konsep Belajar Indoor

*)Penulis Korespondensi

3.6 Konsep Site

Konsep pada site mempertimbangkan keamanan dan kenyamanan pada perilaku anak dengan gangguan fisik dan juga aspek psikomotorik. Penataan massa bangunan menggunakan pola jaringan, sirkulasi menggunakan kursi roda maupun tongkat. Membedakan area servis sehingga anak tidak dapat menjangkaunya. Orientasi bangunan disesuaikan dengan analisis kebisingan, view dan klimatologi. Sehingga muncul adanya pengelompokan bangunan dimana massa utama, area belajar dan perpustakaan di buat tidak terlalu jauh mempertimbangkan setiap bangunan harus mudah dicapai.

Pemilihan bentuk menyebar lebih mendukung dikarenakan bentuk ini dapat lebih fleksibel mengikuti tatanan massa sehingga mampu mawadahi kegiatan pengguna serta aksesibilitas yang tidak berputar-putar sehingga nyaman untuk perilaku anak dengan gangguan fisik.



Gambar 12 Konsep Tatanan Site

4. HASIL PERANCANGAN

4.1 Transformasi Desain

Konsep utama dari desain Perencanaan dan Perancangan Pusat Komunitas Belajar dan Taman Bermain

Eduktif Anak Berkebutuhan Khusus adalah perilaku anak dengan gangguan fisik yang telah dijelaskan dalam bab sebelumnya.

4.2 Studi Desain Site Plan dan Layout Plan

Pada studi desain layout plan, penyesuaian denah dengan tatanan masa yang menyebabkan beberapa pintu masuk ikut menyesuaikan dengan sirkulasi pengguna.



Gambar 13 Site Plan

Pada studi site plan, penataan massa disusun sesuai dengan penzoningan dan psikomotorik anak. Dimulai dari pintu masuk yang dapat memilih ke area parkir atau drop off menuju hall atau massa utama. Jalur drop off dibuat terpisah dengan jalur utama karena membutuhkan waktu yang lebih untuk melakukan drop off.

Pengelompokan area yang memerlukan kebisingan rendah seperti ruang belajar dan perpustakaan di letakkan setelah massa utama, dengan pola penataan

jaringan sehingga kebisingan masih bisa dikurangi.



Gambar 14 Layout Plan

Penempatan hall yang dibuat agak jauh dari massa yang lain sesuai dengan analisa kebisingan dan penzoningan dikarenakan hall menghasilkan suara yang cukup bising dan hall terbuka untuk umum. Pada titik yang terjadi cross antara jalur pedestrian dan jalan maka di beri penghambat jalan dan traffic light untuk mengurangi kecepatan kendaraan. Titik drop off untuk kendaraan umum dibedakan menjadi 2, yaitu pada bagian entrance di Jl. Raya Wiyung dan sebelah massa utama di Jl. Taman Pondok Wiyung Indah.

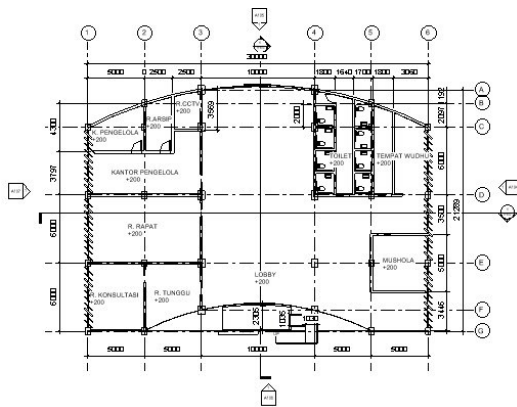
4.3 Studi Desain Denah

1. Massa Utama

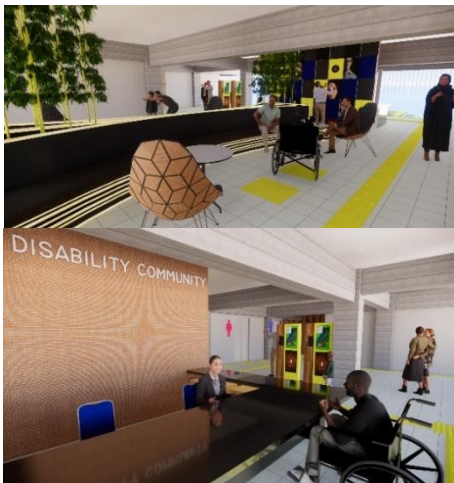
Pada studi desain massa utama, kantor pengelola, ruang rapat, ruang

*)Penulis Korespondensi

konsultasi, mushola dan lobby menjadi 1 bangunan. Penggunaan dinding menyirip memudahkan untuk sirkulasi udara dapat bergerak dan penggunaan ramp dan signage di depan pintu masuk memudahkan anak dengan gangguan fisik dapat mengakses bangunan ini secara mandiri. Penggunaan material kaca pada wajah bangunan memudahkan pemantauan dari dalam ke luar dan sebaliknya, sehingga jika ada anak yang mengalami kesulitan dapat segera dibantu.



Gambar 15 Denah Massa Utama



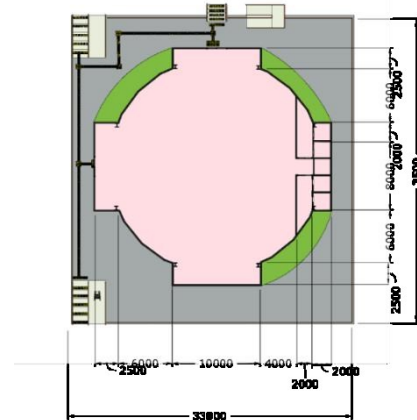
Gambar 16 Interior Massa Utama

Pada interior massa utama belakang front office di beri kursi untuk menunggu dengan pemberian kotak kuning sebagai tanda space untuk

pengguna kursi roda dan jalur khusus untuk tuna netra dan penanda space pada pinggiran ruangan. Front office di desain memiliki rongga pada bagian meja dikarenakan pengguna kursi roda membutuhkan space, disebelah front office di beri peta digital untuk tuna rungu yang dilengkapi speaker untuk tuna netra agar mengetahui posisi mereka sekarang.

2. Hall

Pada studi desain denah hall. Hall hanya terdiri dari area luas dan toilet dengan 2 pintu masuk dari arah depan dan samping agar mudah di akses dari luar dan dari area masa pengguna.



Gambar 17 Denah Hall

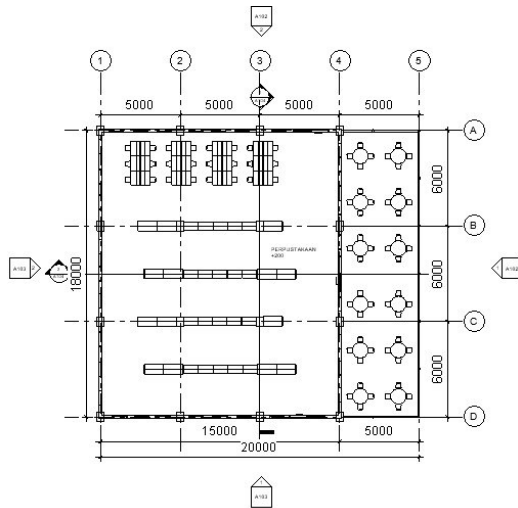


Gambar 18 Interior Hall

Karena hall yang berfungsi sebagai gedung serbaguna maka penempatan panggung tidak secara permanen, sehingga dapat digunakan dengan hal yang lain yang tidak menggunakan panggung.

3. Perpustakaan

Studi desain denah perpustakaan dibedakan menjadi 2 bagian yaitu indoor dan outdoor, di mana indoor merupakan area rak buku dan tempat membaca, sedangkan outdoor hanya untuk tempat membaca.



Gambar 19 Denah Perpustakaan

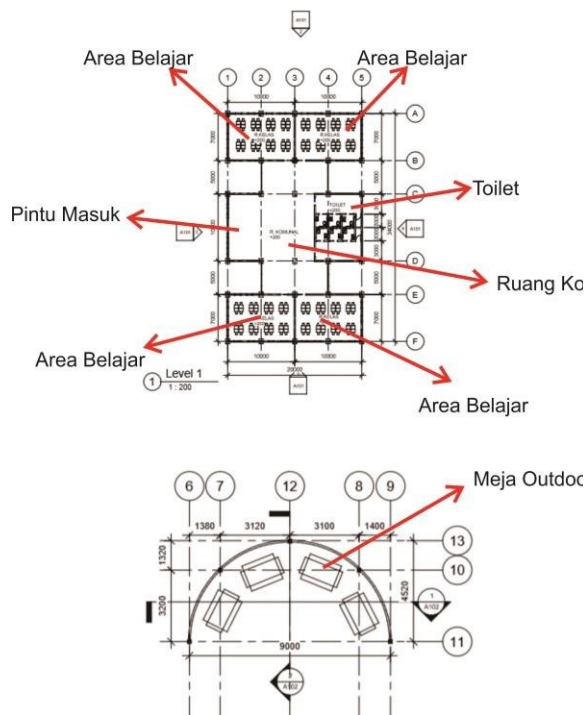


Gambar 20 Interior Perpustakaan

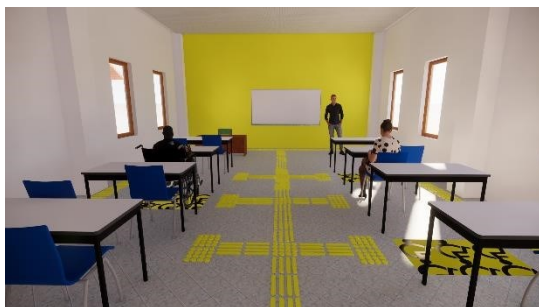
Pada interior perpustakaan menggunakan jalur untuk tuna netra dan furniture yang nyaman untuk pengguna kursi roda.

4. Ruang Belajar

Studi desain denah ruang belajar dibedakan menjadi 2 yaitu ruang belajar indoor dan ruang belajar outdoor, dimana ruang belajar indo merupakan tempat anak untuk belajar dengan keadaan tenang, sedangkan untuk ruang belajar outdoor adalah tempat di mana anak belajar diluar ruangan dengan ditemani angin spoi-spoi dan lanscape dari pusat komunitas ini.



Gambar 21 Denah Ruang Belajar



Gambar 22 Interior Ruang Belajar Indoor



Gambar 23 Ruang Belajar Outdoor

Pada interior ruang belajar, penggunaan warna kontras pada ruang kelas memungkinkan tuna netra yang memiliki sedikit gangguan penglihatan dapat mengetahui arah hadap kelas, penggunaan jalur untuk tuna netra agar dapat menemukan kursi untuk duduk dan space pada pinggir ruangan untuk melindungi agar tidak terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan. Pemberian tanda untuk space pengguna kursi roda.

4.4 Studi Desain Bentuk

Pada studi desain bentuk ini bentuk diambil dari perilaku anak yang dikombinasikan dengan aspek kognitif, estetika formal, analisis dan fungsi dari bangunan itu. Sehingga dapat diperoleh sebuah identitas perancangan di mana bentuk simetris dan tidak memiliki sudut lancip serta memiliki akses yang nyaman untuk anak dengan gangguan fisik.

1. Massa Utama

Pada massa utama memiliki drop off di mana pada bagian depan bangunan memiliki ramp dan signage. Sedangkan bentuk dasar dari bangunan adalah bentuk persegi yang di potong melengkung dimana secara psikologis

*Penulis Korespondensi

bentukan lengkung berarti menerima, menampung sesuatu yang sangat baik digunakan pada massa utama sebagai massa penerima karena anak dengan gangguan fisik cenderung minder dengan keterbatasan dirinya, sehingga bentukan ini sangat menjawab kebutuhan anak secara kognitif.

2. Hall

Studi bentuk hall menggaungkan 2 persegi dan satu buah lingkaran dimana persegi secara kognitif menunjukkan 4 arah mata angin sehingga pemahaman yang di dapat adalah pergerakan yang bebas, yang diberi batas yaitu bentukan lingkaran, sehingga pergerakan bebas akan tetap aman untuk anak dengan gangguan fisik. Atap menggunakan atap tumpul agar bentukan tetap simetris dan memiliki kesatuan dengan bangunan lain yaitu penggunaan atap untuk daerah tropis. Penggunaan ramp dan signage pada beberapa titik di sekitar hall.

3. Perpustakaan

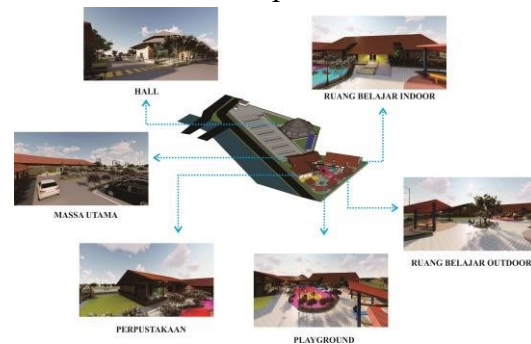
Bentukan dasar dari perpustakaan adalah persegi di mana persegi dipotong menjadi 2 untuk membedakan sisi indoor dan out door. Menggunakan atap pelana yang sebagian sisi dipotong. Menggunakan rangka atap ekspose tanpa plafon, sehingga ruang mendapatkan pencahayaan alami dan sirkulasi udara yang baik.

4. Ruang Belajar

Bentuk dari ruang belajar indoor merupakan bentukan persegi yang mengalami transformasi pengurangan

dimana akan mendapatkan bentukan yang maju dan mundur, seperti halnya sifat seorang anak yang kadang memiliki niat belajar dan kadang malas belajar, dimana pada pengurangan akan di buat view taman agar anak dapat belajar dengan lebih semangat.

Bentukan ruang belajar outdoor tidak menggunakan dinding sehingga kesan outdoor pada bangunan ini sangat kental di mana bentukan yang dimiliki juga merupakan bentukan simetris dan tidak memiliki sudut lancip.



Gambar 24 Perspektif

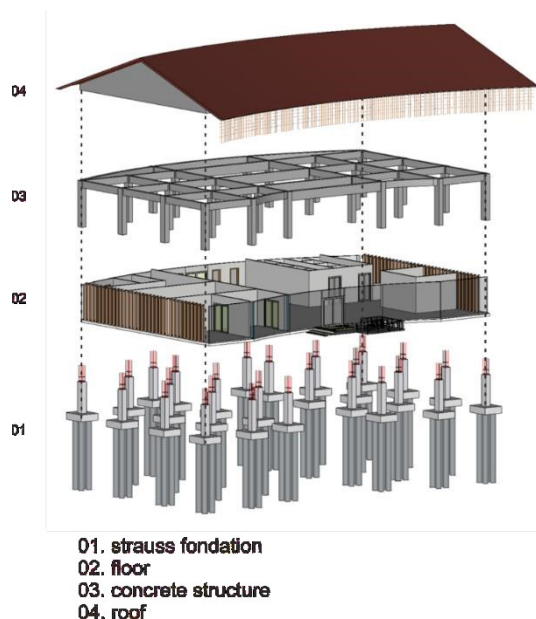
4.5 Aplikasi Struktur dan Sistem Bangunan

□ Aplikasi struktur

Seperti pada bab sebelumnya, struktur bangunan di pusat komunitas ini menggunakan pondasi strauss, struktur rangka dan struktur bentang lebar. Dimana untuk *hall* menggunakan struktur bentang lebar baja wf dan untuk bangunan yang lain menggunakan struktur rangka beton. Penggunaan pondasi strauss dengan kedalaman +/- 6 meter yang digabungkan dengan *pile cap* menjadi pondasi untuk semua bangunan.

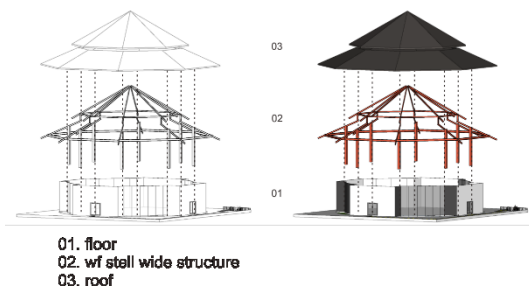
A. Massa Utama

*)Penulis Korespondensi



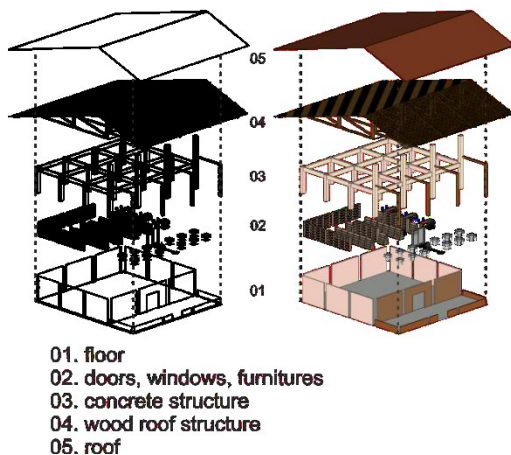
Gambar 25 Aplikasi Struktur Massa Utama

B. Hall



Gambar 26 Aplikasi Struktur Hall

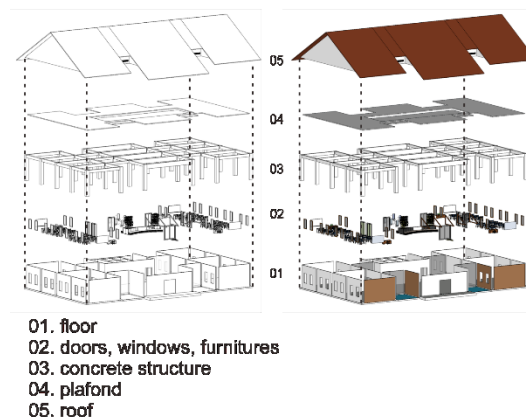
C. Perpustakaan



Gambar 27 Aplikasi Struktur Perpustakaan

D. Ruang Belajar

*)Penulis Korespondensi



Gambar 28 Aplikasi Struktur Ruang Belajar

□ Sistem Bangunan

Pusat komunitas belajar dan taman bermain ini di support oleh pompa air dan genset yang berada pada ruang servis luar serta memiliki sistem keamanan CCTV dan *hydrant* untuk sistem pemadam kebakaran.

A. Sistem Air Bersih

Sistem air bersih menggunakan sistem tandon bawah dan sumur resapan, dikarenakan setiap bangunan tidak memiliki lantai 2, hanya 1 lantai. Pemanfaatan tandon bawah dan sumur resapan untuk penyediaan pasokan air bersih jika terjadi hal sehingga distribusi PDAM terganggu, sehingga pusat komunitas ini tidak kekurangan air bersih dan dapat terus beroperasi dengan normal.

B. Sistem Air Kotor Dan Air Hujan

Sistem air kotor langsung dialirkan ke bak control yang kemudian masuk ke sumur resapan yang kemudian akan dimanfaatkan untuk hydrant dan menyiram tanaman. Kelebihan kapasitas akan langsung dialirkan ke roil kota. Sedangkan air hujan yang jatuh ke tanah akan masuk menjadi air tanah sedangkan yang jatuh ke kolam akan dialirkan menuju bak control dan langsung ke sumur resapan.

C. Sistem Limbah Padat

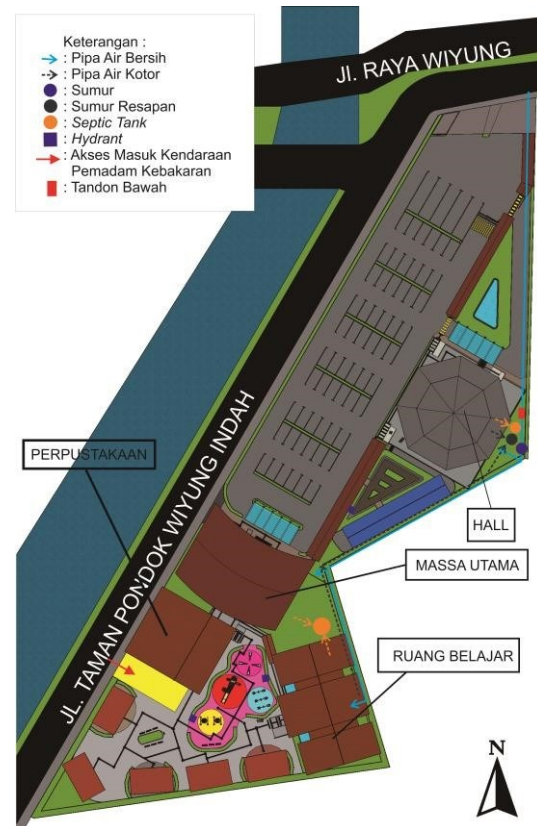
Sistem limbah padat langsung dialirkan ke dalam *septic tank* dimana bangunan hall memiliki 1 *septic tank*, untuk massa utama dan ruang belajar *septic tank* dijadikan satu.

D. Sistem Pembuangan Sampah

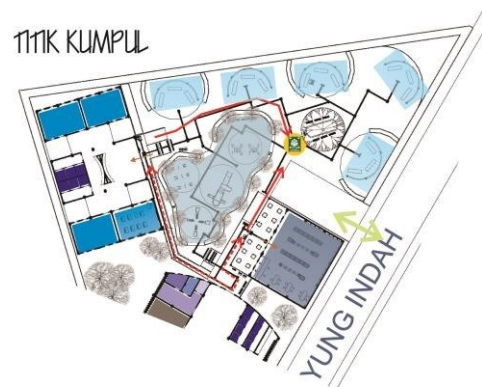
Sistem pembuangan sampah di kumpulkan pada area servis yang menjadi tempat penampungan sementara yang kemudian dibawa oleh truk pengangkut sampah untuk dibuang ke TPS terdekat.

E. Sistem Keamanan Kebakaran

Sistem keamanan Kebakaran menggunakan *hydrant* di beberapa titik dan adanya titik kumpul dan akses khusus pemadam kebakaran.



Gambar 29 Sistem Bangunan



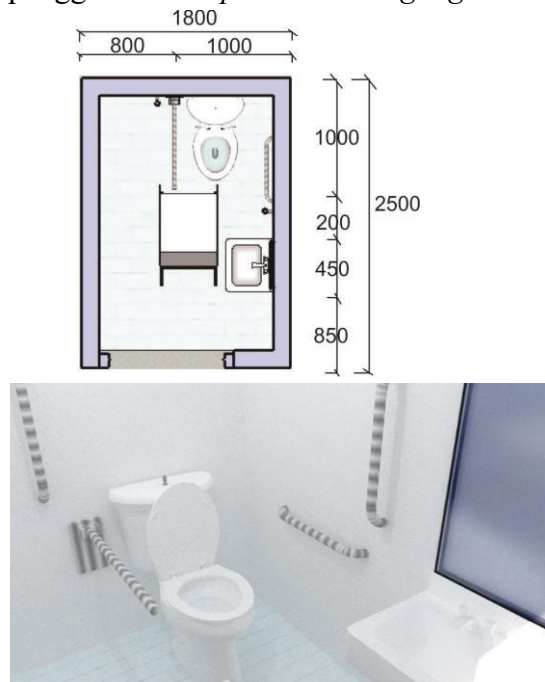
Gambar 30 Sirkulasi Akses Titik Kumpul



Gambar 31 Sirkulasi Parkir

4.6 Detail Perancangan

Detail perancangan merupakan detail dari beberapa bagian yang dianggap penting untuk akses anak dengan gangguan fisik, seperti detail toilet, detail penggunaan *ramp* dan detail *signage*.



Gambar 32 Detail Toilet

Penggunaan pegangan pada toilet dan memiliki area yang cukup untuk sirkulasi kursi roda dapat meningkatkan kenyamanan dan kemandirian penggunanya.



Gambar 33 Detail *Ramp* dan *Signage*

Penggunaan *ramp* dan *signange* dapat membantu dalam mencari tahu posisi dan arah menuju bangunan yang ingin di tuju.



Gambar 34 Fasilitas Wastafel

Terdapat fasilitas wastafel pada setiap depan bangunan sesuai dengan permintaan pengguna berdasarkan survey yang dilakukan.



Gambar 35 Check Point

Pada beberapa titik memiliki *check point* agar dapat menerima informasi melalui media gambar dan suara sehingga dapat mengetahui keberadaan dan tempat yang akan di tuju.



Gambar 36 Open Space

Terdapat *open space* untuk bersantai sejenak atau menunggu dengan nuansa pepohonan yang rindang.



Gambar 37 Persimpangan

Pada area yang terjadi persimpangan antara jalan dan jalur pedestrian dilakukan alternative desain dengan menggunakan penghambat jalan dan *traffic light* untuk mengurangi kecepatan kendaraan dan membuat rasa aman untuk menyebrang jalan.

4.KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari berlatar belakang dengan kebutuhan akan pendidikan yang merata tak terkecuali anak berkebutuhan khusus. Minimnya tempat belajar serta konsultasi dari tenaga ahli di bidang anak berkebutuhan khusus menjadi masalah tersendiri bagi orang tua yang memiliki anak dengan kebutuhan khusus. Perencanaan dan perancangan pusat komunitas belajar dan taman bermain edukatif anak berkebutuhan khusus sebagai salah satu solusi untuk orang tua yang memiliki anak dengan berkebutuhan khusus (difabel). Pusat komunitas ini dirancang untuk mawadahi anak berkebutuhan khusus khususnya anak dengan gangguan fisik untuk dapat belajar dan orang tua mendapat bimbingan konseling dari tenaga ahli dalam mendidik anak berkebutuhan khusus. Berlokasi di Jl. Raya Wiyung Surabaya. Perilaku anak

*)Penulis Korespondensi

dengan gangguan fisik menjadi faktor penting dalam perencanaan dan perancangan pusat komunitas ini, namun aspek kognitif, afektif dan psikomotorik juga turut serta berperan dalam menjadi pertimbangan dalam konsep bentuk, ruang dan tapak. Perencanaan pan Perancangan Pusat Komunitas Belajar dan Taman Bermain Edukatif di Surabaya ini diharapkan dapat menjadi salah satu refrensi dalam desain pusat komunitas belajar untuk anak berkebutuhan khusus.

Daftar Pustaka

- Anugrahing, N., Nirwansyah, R., (2013). *Penerapan Aksesibilitas pada Desain Fasilitas Pendidikan Sekolah Luar Biasa*. Arsitektur, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), Surabaya.
- Ayu, P. (2015, Desember). *Sekolah dasar luar biasa (sdlb) di kota semarang dengan penekanan desain universal*. Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Semarang, Indonesia.
- Hening, Dzuha Y., M.Ds. (n.d). Metodologi desain, from http://eprints.dinus.ac.id/7226/1/METODOLOGI_DESAIN_pert.2.pdf
- Kamus besar bahasa Indonesia. (2012). Belajar, from <https://kbbi.web.id/belajar>
- Kamus besar bahasa Indonesia. (2012). Edukatif, from <https://kbbi.web.id/edukatif>
- Kamus besar bahasa Indonesia. (2012). Komunitas, from <https://kbbi.web.id/komunitas>
- Kamus besar bahasa Indonesia. (2012). Perancangan, from <https://kbbi.web.id/perancangan>
- Marhamah., Mustafa., Melvina., (2017). *Pengaruh model pembelajaran kolaboratif berbasis lesson study learning community (lslc)*. Pendidikan Fisika, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Unsyiah
- Nguyen, T. (2013). Perencanaan, perancangan, perancang, from <https://affifmaulizar.blogspot.com/2013/04/apa-itu-perencanaanperancangan-dan.html>
- Nurulhsna. (2017, Mei) Pusat komunitas, from <https://www.scribd.com/document/346883113/PUSATKOMUNITAS>
- Ruang guru. Pengertian desain menurut para ahli, from <https://www.ruangguru.co.id/pengertian-desain-menurut-para-ahli/>
- Suprobo, F. P. (2018). Design thinking as a medium of professionalism and learning: A case of business incubator. *Cogent Arts & Humanities*, 5(1), 1458457.
- Wikipedia ensiklopedia bebas*. (2006). Taman bermain, from https://id.wikipedia.org/wiki/taman_bermain

SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENILAIAN KINERJA KARYAWAN PADA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA

Gary^{1*}

¹Universitas Widya Kartika

Abstrak

Pada Universitas Widya Kartika system penilaian kinerja karyawan masih menggunakan cara dimana banyak data masih menggunakan data dari kertas, satu-satunya program yang membantu evaluasi hanyalah Microsoft Excel yang digunakan sebagai tempat pengumpulan data yang dikumpulkan dan diproses. Proses penilaian ini memakan waktu, sekaligus tidak adanya sistem yang membantu menunjukan pegawai dengan nilai terbaik. Solusi yang diberikan adalah sistem evaluasi berbasis web. Berdasarkan kebutuhannya maka dipilih sistem berbasis web karena dapat diakses mudah melalui gawai apapun, dengan begitu ketika dibutuhkan akses cepat data evaluasi, data bisa langsung di ambil melalui database sistem web yang mudah diakses dimana saja selama ada internet. Dalam pengembangan program ini menggunakan MySQL, PHP, HTML, CSS dan framework CodeIgnitor 3 dan browser sebagai alat untuk melakukan testing. Sistem ini bertujuan membantu evaluasi kinerja karyawan sekaligus memberikan rekomendasi pegawai terbaik dengan menggunakan Decision Tree dan diharapkan dengan adanya sistem ini dapat membantu kerja HROD dalam melakukan evaluasi karyawan Universitas Widya Kartika.

Kata kunci: Sistem Pendukung Keputusan, Decision Tree, Sistem Evaluasi

Abstract

Evaluation system in University of Widya Kartika still using the existing ways in which various data still collected using paper and the only program that was used for helping processing all those data is Microsoft Excel. This kind of evaluation process take a long time to complete and it has low accuracy caused by human mistake, and there is also no system that helps to show recommended employee as a mean to reward. Solution that was given is by using Web Based system. Based on what it need and so Web Based system used, because with this Web Based system is easy to access on everywhere as long there is internet. In developing this system the tools that was used is MySQL, PHP, HTML, CSS and framework CodeIgniter 3 and lastly browser as testing tool. This system purpose is to help evaluating employee with maximum efficiency and giving out recommendation for best employee.

Keywords: Decision Support System, Decision Tree, Evaluation System

1. PENDAHULUAN

Pada Universitas Widya Kartika system penilaian kinerja karyawan masih menggunakan cara dimana banyak data masih menggunakan data dari kertas, satu-satunya program yang membantu evaluasi hanyalah Microsoft Excel yang digunakan sebagai tempat pengumpulan data yang dikumpulkan dan diproses, proses penilaian ini memakan waktu. Masalah ini dipilih dikarenakan sistem yang ada di Universitas Widya Kartika yang

dimana penyimpanan dan pengolahan data evaluasi masih menggunakan Spreadsheet dimana data hanya dapat diakses oleh HROD. Dan juga adanya penggunaan lembar kuisioner yang memungkinkan hilangnya data ketika dibutuhkan untuk evaluasi ulang. Ketika dibutuhkan akses cepat HROD harus mengambil data melalui komputer HROD.

Atasan tidak dapat mengakses hasil evaluasi dengan cepat dikarenakan data ada di HROD, atasan harus mengirim permintaan

^{*}Penulis Korespondensi

hasil evaluasi ke HROD sebelum bisa mendapatkan data evaluasi. Solusi yang diberikan adalah sistem evaluasi berbasis web. Berdasarkan kebutuhannya maka dipilih sistem berbasis web karena dapat diakses mudah melalui gawai apapun, dengan begitu ketika dibutuhkan akses cepat data evaluasi, data bisa langsung di ambil melalui database sistem web yang mudah diakses dimana saja selama ada internet. Sistem web dapat dilakukan perawatan dan penambahan fitur baru dengan mudah dikarenakan sistem yang tidak terlalu kompleks. Data menjadi lebih transparansi dikarenakan karyawan mampu mengakses hasil evaluasi. Sekaligus juga ditambahkan fitur baru yaitu rekomendasi yang menggunakan Decision Tree sebagai metodenya.

Fitur ini bertujuan sebagai sistem yang membantu untuk merekomendasikan karyawan berdasarkan kondisi yang telah ditentukan melalui input.

Rumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian kali ini adalah :

- Bagaimana membantu pengambilan keputusan dalam penilaian kinerja karyawan di Universitas Widya Kartika.

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan sistem pendukung keputusan yang mampu membantu evaluasi karyawan Universitas Widya Kartika berdasarkan kinerja karyawan, sikap karyawan, pendapat atasan, bawahan, dan karyawan lain.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Universitas Widya Kartika pada tanggal 1 juli 2020. Dimana penelitian dilakukan dengan cara interview langsung dengan narasumber yang mengetahui semua system evaluasi karyawan di Universitas Widya Kartika yaitu Bapak Yonda selaku kepala unit HROD.

Alat yang digunakan dalam penelitian adalah laptop dan smartphone sound recorder sebagai alat rekam interview. Bahan penelitian

*)Penulis Korespondensi

yang ingin didapatkan adalah bagaimana cara kerja system evaluasi karyawan di Universitas Widya Kartika sekaligus atribut yang diperhatikan dalam evaluasi. Desain yang direncanakan adalah menggunakan sistem web, dan juga sistem pendukung keputusan yang menggunakan metode Decision Tree.

2.1 LANDASAN TEORI

2.1.1 HTML

HTML adalah bahasa pemrograman yang digunakan untuk menampilkan format dan fungsi dasar web, Nugroho (2006c:48)

2.1.2 CSS

CSS merupakan bahasa pemrograman yang berfungsi mengontrol penampilan Halaman Web (2010:2).

2.1.3 MySQL

Menurut Arief (2011d:152) "MySQL adalah salah satu jenis database server yang sangat terkenal dan banyak digunakan untuk membangun aplikasi web yang menggunakan database sebagai sumber dan pengolahan datanya".

2.1.4 Decision Tree

Decision tree adalah metode yang digunakan untuk mencapai suatu hasil akhir berdasarkan kondisi-kondisi yang telah ditentukan. Dimana cara kerja Decision Tree adalah dimana berdasarkan kondisi apa yang terpenuhi, maka hasil yang telah ditentukan sebelumnya akan keluar.

2.1.5 XAMPP

XAMPP adalah web server yang dapat melayani tampilan halaman web yang dinamis dan dapat diakses secara lokal menggunakan web server local (localhost), Hidayatullah(2015).

2.1.6 PHP

C-55-2

PHP adalah Bahasa server-side yang menyatu dengan HTML untuk membuat halaman web yang berfungsi, Arief (2011c:43).

PHP atau singkatan dari Personal Home Page merupakan bahasa skrip yang tertanam dalam HTML untuk dieksekusi bersifat server side". Nugroho (2006 b:61).

2.1.7 Skala Likert

Skala Likert"s digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi tentang fenomena sosial. Dimana jawabannya sudah ditentukan sebelumnya berupa range antara sangat tidak setuju dan sangat setuju, Suliyanto (2005)

2.1.8 Sistem Pendukung Keputusan

Sistem Pendukung Keputusan (SPK) atau Decision Support System (DSS) adalah sebuah sistem yang mampu memberikan kemampuan pemecahan untuk masalah dengan kondisi semi terstruktur dan tak terstruktur, dimana tak seorangpun tahu secara pasti bagaimana keputusan seharusnya dibuat (Turban, 2001).

Sprague dan Watson mendefinisikan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) sebagai sistem yang memiliki lima karakteristik utama yaitu (Sprague et.al, 1993):

- Sistem yang berbasis komputer.
- Dipergunakan untuk membantu para pengambil keputusan
- Untuk memecahkan masalah-masalah rumit yang mustahil dilakukan dengan kalkulasi manual
- Melalui cara simulasi yang interaktif
- Dimana data dan model analisis sebaai komponen utama.

2.1.9 Penilaian Kinerja

*)Penulis Korespondensi

Merupakan proses penilaian hasil kinerja karyawan berdasarkan standar tertentu yang telah ditentukan oleh perusahaan dalam kurun waktu tertentu, Widodo dalam Sami'an (2012:1)

Penilaian kinerja multisource merupakan proses penilaian dengan mengkombinasikan upward, downward, lateral dan self assessment atau dikenal sebagai penilain kinerja 360 derajat feedback (Widya, 2004).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penilaian Kinerja Pegawai dilaksanakan oleh Atasan langsung dalam 1 tahun (periode Januari s/d Desember), yang terdiri dari atas unsur :

Target Kinerja mempunyai bobot 60%

Perilaku kerja mempunyai bobot 40%

Target Kinerja meliputi aspek sebagai berikut :

- Kuantitas (target output)
- Kualitas (target kualitas)
- Waktu (Target waktu)

Rumus perhitungan yang digunakan untuk menghitung hasil nilai setiap aspek target kinerja seperti dibawah ini :

- Aspek Kuantitas = $(\text{Realisasi Output} / \text{Target Output} / 100) \times 100$
- Aspek Kualitas = $(\text{Realisasi Kualitas} / \text{Target Kualitas} / 100) \times 100$
- Aspek Waktu = $(\text{Nilai tertimbang} (1,76) \times \text{Target Waktu} - \text{Realisasi Waktu} / \text{Target Waktu} \times 100 / 100$

Lalu dari setiap aspek kegiatan di jumlahkan menjadi satu nilai lalu dibagi dengan jumlah kegiatan yang ditargetkan, dan setiap nilai akhir kegiatan dijumlahkan menjadi total nilai kinerja karyawan yang dimana akan diambil proporsi sebesar 60 %

Sistem evaluasi kinerja karyawan menggunakan rumus yang telah ditetapkan

C-55-3

oleh HROD sementara untuk evaluasi sikap menggunakan penilaian 360 derajat dimana akan dibagikan kuisioner yang menggunakan metode likert dengan skala 1-5 ke beberapa responden yang berhubungan dengan subjek yang dinilai, dan evaluasi sikap memiliki rumus tersendiri yaitu:

- Total Skor dari responden = 360
- Skor Maksimum = $100 \times 5 = 500$ (jumlah responden x skor tertinggi likert)
- Skor Minimum = $100 \times 1 = 100$ (jumlah responden x skor terendah likert)
- Indeks = $(\text{Total Skor} / \text{Skor Maksimum}) \times 100$
- Indeks = $(360 / 500) \times 100 = 72\%$ (ini yg dimasukan sebagai nilai perilaku dalam Aspek Disiplin)

Tabel 3.1 menjelaskan tentang penambahan Tugas kepada karyawan

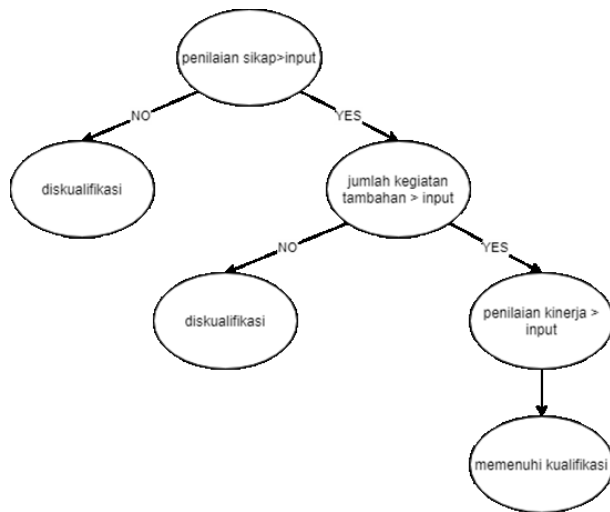
No	Tugas Tambahan
1	Tugas Tambahan yang dilakukan dalam 1 Tahun sebanyak 1 s/d 3 Kegiatan
2	Tugas Tambahan yang dilakukan dalam 1 Tahun sebanyak 4 s/d 6 Kegiatan

Tabel dibawah menjelaskan pengelompokan nilai yang dimana di kelompokkan menjadi 4 kategori.

Tabel 3.2. Nilai Perilaku dan Nilai Capaian Kinerja

NO	NILAI	
1	91 - 100	SANGAT BAIK
2	76 - 90	BAIK
3	61 - 75	CUKUP
4	51 - 60	KURANG

Sementara untuk penilaian Dosen dilakukan oleh kepala prodi atau dekan dimana system evaluasi yang digunakan masih sama seperti staff non-akademis yang membedakan adalah dosen memiliki kegiatan tambahan diluar target kegiatan wajib. Dimana kegiatan tambahan ini berupa kegiatan dosen seperti pengadaan seminar ataupun menjadi panitia dan penilaian kegiatan tambahan menggunakan perhitungan yang sama dengan target kegiatan biasa. Penulis bekerja sama dengan HROD Universitas Widya Kartika dalam pengembangan sistem ini, dimana sumber utama sistem evaluasi berdasarkan system yang diterapkan oleh HROD. Sistem pendukung keputusan yang akan di implementasikan ke dalam sistem bertujuan untuk menciptakan fitur rekomendasi karyawan dan dosen terbaik sebagai bahan pertimbangan untuk kenaikan gaji dimana sistem tersebut menggunakan metode Decision Tree.



Gambar 3.3 Decision Tree

Dimana cara kerja rekomendasi adalah dengan menggunakan inputan dari user untuk 3 faktor yang ditentukan dan dimana selanjutnya dengan inputan tersebut akan dimunculkan list karyawan yang memenuhi standar.

Metode pengembangan yang digunakan adalah metode Waterfall. Metode Waterfall merupakan model pengembangan sistem informasi yang sistematis dan sekuensial (Presman, 2002). Dimana metode pengembangan ini merupakan pengembangan bertahap di mulai dari :

- Requirement Gathering and analysis, Pada fase ini dilakukan pengumpulan informasi system evaluasi HROD mulai dari awal proses hingga hasil akhir berupa laporan periode.
- Desain , Pembuatan desain system menggunakan UML(Unified Modeling Language) sebagai standar pembuatan desain program lalu setiap proses di definisikan menjadi use case.
- Implementasi adalah tahapan dimana desain yang telah dibuat akan diimplementasikan dalam bentuk koding, implementasi dilakukan menggunakan PC dan program visual code.

- Integration & Testing pada tahap ini dilakukan testing dengan data dummy dan juga testing menggunakan browser Google Chrome sebagai simulasi program.
- Verifikasi adalah klien atau pengguna menguji apakah sistem tersebut telah sesuai dengan yang disetujui dengan cara melalui kuisioner yang dibagikan ke beberapa responden menggunakan skala likert.
- Operation & Maintenance yaitu instalasi dan proses perbaikan sistem sesuai yang disetujui.

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan percobaan untuk tugas akhir dengan judul Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Karyawan di Universitas Widya Kartika, maka dapat disimpulkan bahwa dengan adanya sistem ini diharapkan dapat membantu evaluasi karyawan Universitas Widya Kartika berdasarkan kinerja karyawan, sikap karyawan, pendapat atasan, bawahan, dan karyawan lain.

Daftar Pustaka

- Arief, M.Rudianto. 2011. Pemrograman Web Dinamis Menggunakan Php dan Mysql. Yogyakarta: ANDI.
- Hidayatullah, Priyanto, dan Jauhati Khairul K. 2015. Pemrograman WEB. Bandung: Informatika Bandung.
- Jayan. 2010. CSS untuk Orang Awam. Palembang: Maxikom.
- Nugroho, Adi. 2006. E-commerce. Informatika Bandung. Bandung.
- Pressman, R.S. 2002. Rekayasa Perangkat Lunak: Pendekatan Praktisi(Buku Dua). Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sami'an. 2012. Penilaian Kinerja. Dilihat 10

- Agustus 2020.
<<http://samianstats.files.wordpress.com/2008/08/penilaian-kinerja.pdf>>.
- Sparague, R. H. and Watson H. J. (1993).
Decision Support Systems: Putting
Theory Into Practice. Englewood Clifts,
N. J., Prentice Hall.
- Sugiyono , 2008. “ Metode Penelitian
Kuantitatif kualitatif dan R&D” Alfabeta
: Bandung
- Turban , Efrain & Aronson, Jay E. 2001.
Decision Support Systems and Intelligent
Systems. 6th edition. Prentice Hall:
Upper Saddle River, NJ.
- Widya, R. (2004). Penilaian kinerja dengan
menggunakan konsep 360 derajat
feedback. Jurnal Ekonomi dan
Kewirausahaan, Vol. 4(1), 86-95.

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT DI UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA

Bimantara Majid^{1*}, Yulius Hari², Robby Kurniawan Budhi³

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Pada dasarnya tiap perguruan tinggi di Indonesia dituntut untuk melaksanakan pendidikan dan pengajaran, penelitian dan pengembangan serta pengabdian kepada masyarakat. Untuk mendukung hal tersebut, dibentuklah LPPM sebagai Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Secara umum terdapat 2 sumber pendanaan bagi LPPM, yaitu berasal dari pemerintah dan dari pihak perguruan tinggi itu sendiri (pendanaan internal). Adapun sistem informasi yang menaungi LPPM di tingkat nasional dikenal sebagai SIMLITABMAS (Sistem Informasi Manajemen Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) dimana sumber pendanaannya berasal dari Kementerian Riset dan Pendidikan Tinggi. Sedangkan LPPM dengan sumber pendanaan internal pada Universitas Widya Kartika Surabaya masih belum memiliki sistem informasi yang terintegrasi dengan baik. Akibatnya data penelitian dan pengabdian yang dilaksanakan dengan pendanaan internal kurang terdokumentasi dengan baik, sehingga dibutuhkan suatu sistem informasi layaknya SIMLITABMAS yang dapat memudahkan para dosen dalam proses manajemen kegiatan penelitian dan pengabdian tingkat universitas. Sistem ini dibuat berbasis web dengan menggunakan pendekatan SDLC. Sistem ini diharapkan dapat menunjang penelitian dan pengabdian dosen tingkat universitas dan memudahkan pekerjaan anggota pengurus LPPM dalam mengelola data secara efektif dan efisien dan saling terintegrasi dengan baik. Sistem informasi yang dibangun juga telah disesuaikan dengan kebutuhan pengguna yaitu memanajemen kegiatan penelitian dan pengabdian tingkat universitas mulai dari pengajuan proposal, monitoring usulan hingga hasil akhir, lalu pendataan luaran publikasi baik internal maupun eksternal dapat terdokumentasi dengan baik yang dilakukan secara online serta dapat menunjang laporan kinerja setiap dosen.

Kata kunci: sistem informasi manajemen; simlitabmas; penelitian; pengabdian masyarakat

Abstract

Every university in Indonesia is required to carry out education and development as well as development and community service. To support this, the LPPM Institute for Research and Community Service was formed. In general, there are 2 data sources for LPPM, namely from the government and the university itself (internal). The information system that houses LPPM at the national level is known as SIMLITABMAS (Research and Community Service Management Information System) where the source comes from the Ministry of Research and Higher Education. Meanwhile, LPPM with internal resources at Widya Kartika University Surabaya still does not have a well-integrated information system. Research and service data carried out with internal execution are not well documented, so an information system like SIMLITABMAS is needed which can facilitate lecturers in the management process of research and community service activities at the university level. This system is made web-based using the SDLC approach. This system is expected to support research and university level lecturer service and facilitate the work of LPPM board members in effective and efficient data and well integrated. The information system built has also been adjusted to the needs of users who manage research and service activities at the university level starting

^{*}Penulis Korespondensi

from submitting proposals, monitoring to final results, then collecting data on publications both internal and external can be well documented online and can support the performance reports of each lecturer.

Keywords: *management information systems; simlitabmas; research; community service*

1. PENDAHULUAN

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat yang lebih dikenal dengan sebutan LPPM merupakan salah satu unit yang menempati posisi cukup tinggi di Universitas Widya Kartika Surabaya (UWIK). LPPM bertugas untuk mengkoordinasi, mengorganisasi, memantau, dan menilai pelaksanaan Tri Darma Perguruan Tinggi di UWIK, khususnya darma penelitian dan darma pengabdian kepada masyarakat.

Penelitian dan pengabdian kepada masyarakat memiliki peran yang cukup penting bagi suatu perguruan tinggi dan juga sudah menjadi tugas pokok seorang dosen selain mengajar, namun dalam pelaksanaannya saat ini masih sering sekali menemui hambatan. Pada kenyataannya rata-rata dosen lebih sering memilih untuk fokus pada tugasnya sebagai pembimbing mahasiswa, daripada menjalankan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

Sistem-sistem yang telah dimiliki UWIK saat ini masih belum memuat informasi tentang data penelitian dan pengabdian dosen UWIK. Sistem informasinya saat ini berisi tentang informasi tentang profil Universitas, program studi, informasi tentang kemahasiswaan dan berita terkini. Sistem LPPM saat ini yang berkaitan dengan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat juga belum menyediakan kebutuhan data informasi seperti penawaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat internal, jadwal pelaksanaan, dan hasil luaran penelitian dan pengabdian internal dosen UWIK. Hal-hal seperti inilah yang menyebabkan kendala para dosen untuk melaksanakan penelitian dan pengabdian internal. Selain itu kurang tertibnya administrasi dan manajemen data penelitian dan pengabdian yang diolah LPPM kurang

terdokumentasi dengan baik sehingga akan memakan waktu dan cukup merepotkan apabila data diperlukan sewaktu-waktu. Maka dari itu untuk merealisasikan sekaligus mendukung para dosen yang melaksanakan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat internal di UWIK, dalam pengelolaan pusat kajian maupun penerapannya perlu dibangun suatu system informasi manajemen penelitian dan pengabdian yang bersifat internal dengan kaidah-kaidah yang sudah ditentukan dan berstandar DIKTI.

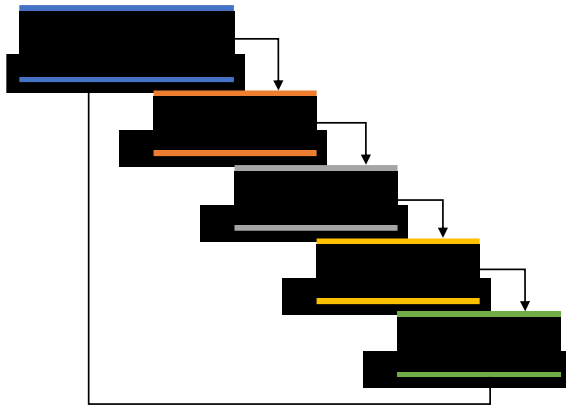
Sistem yang dibangun dapat memberikan informasi seputar penelitian dan pengabdian kepada masyarakat internal, melakukan monitoring kegiatan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat internal mulai dari pengajuan hingga laporan hasil penelitian, memilah user berdasarkan peran masing-masing, mudah digunakan (user friendly), serta dapat melakukan rekapitulasi pelaksanaan penelitian dan pengabdian masyarakat. Diharapkan melalui sistem ini dapat memudahkan dosen peneliti untuk melakukan pengusulan proposal penelitian dan pengabdian masyarakat internal, pengusulan dana insentif akademik penelitian, persetujuan usulan hingga laporan akhir penelitian.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan tahapan SDLC (*System Development Life Cycle*). Tahapan-tahapan tersebut yakni pengumpulan data, perancangan aplikasi, pembuatan aplikasi, uji coba aplikasi, dan perbaikan.

^{*)}Penulis Korespondensi

C-56-2



Gambar 1
Waterfall Model

Pada tahap analisa kebutuhan dan pengumpulan data, dalam penelitian ini dilakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan pengurus LPPM tentang bagaimana alur sistem yang sudah berjalan selama ini, sehingga bisa merancang dan membangun sistem informasi yang baru. Berikut tabel kebutuhan informasi tiap pengguna.

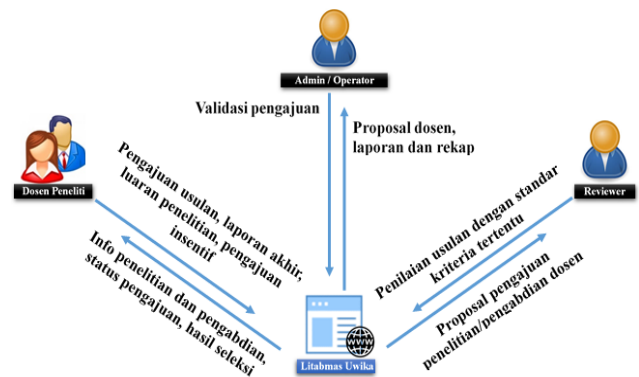
Tabel 1.
Analisa Kebutuhan

Pengguna	Kebutuhan Informasi
Admin/Operator	<ul style="list-style-type: none"> a. Kebutuhan validasi pengguna b. Kebutuhan data dosen pengusul c. Kebutuhan data penelitian dan pengabdian d. Laporan monitoring kegiatan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat e. Rekap luaran penelitian dan pengabdian
Dosen Pengusul	<ul style="list-style-type: none"> a. Informasi pengumuman usulan penelitian dan pengabdian b. Status usulan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat c. Status usulan insentif d. Rekap luaran individu
Reviewer	<ul style="list-style-type: none"> a. Kebutuhan informasi usulan baru dari dosen pengusul b. File proposal usulan penelitian dan pengabdian dari dosen pengusul c. Kriteria penilaian usulan d. Validasi usulan e. Rekap usulan yang di-review

Berdasarkan analisa kebutuhan tersebut, langkah selanjutnya adalah membangun model

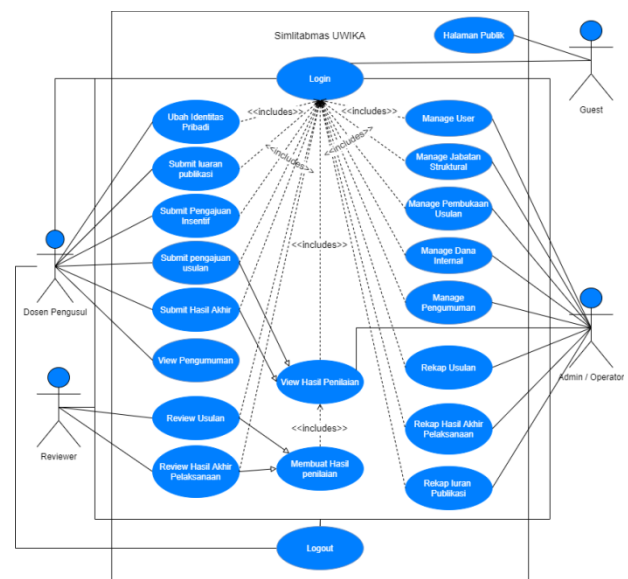
*)Penulis Korespondensi

rancangan sistem. Bisa dilihat pada tabel 1, sistem yang dibuat ini akan menggunakan 3 tipe user yaitu admin/operator, dosen, dan reviewer. Admin/operator disini adalah anggota LPPM yang memegang kendali atas seluru sistem informasi ini, lalu dosen yaitu seluruh dosen UWIKA, sedangkan *reviewer* adalah dosen yang dipilih oleh admin/operator untuk menjadi reviewer proposal usulan.



Gambar 2
Alur data sistem

Bisa dilihat pada gambar 2 adalah alur sistem informasi manajemen penelitian dan pengabdian secara garis besar.



Gambar 3
Use Case Diagram

Gambar diatas adalah *use case* diagram yang menggambarkan interaksi antara aktor satu dengan yang lain pada sistem yang akan dibuat. *Use case* dapat menggambarkan keadaan lingkungan sistem dan menjelaskan fitur apa saja yang ada dalam aplikasi sistem manajemen informasi penelitian dan pengabdian.

Skema *use case diagram* pada sistem yang akan dibangun dimana sistem memiliki 3 (tiga) aktor dalam menjalankan aplikasi ini, yakni admin/operator, dosen pengusul, dan reviewer. Admin disini merupakan aktor utama dalam sistem ini yang bertugas sebagai operator untuk mengatur user, mengatur jabatan struktural untuk validasi insentif dan pengesahan usulan, mengatur dana internal, menginput pengumuman mengenai penelitian dan pengabdian, melihat hasil penilaian dari *reviewer*, membuat rekap usulan, membuat rekap hasil akhir usulan, membuat rekap luaran publikasi dosen. Kemudian dosen pengusul sebagai aktor kedua yang melaksanakan kegiatan penelitian dan pengabdian, aktor ini dapat melakukan perubahan identitas pribadi, menambahkan luaran publikasi, mengajukan insentif dari luaran publikasi yang sudah di tambahkan, mengajukan usulan, mengunggah hasil akhir usulan apabila usulan diterima, dan juga melihat pengumuman mengenai penelitian dan pengabdian. Sedangkan reviewer sebagai aktor ketiga yang bertugas untuk *me-review* usulan dan membuat hasil penilaian dengan kriteria-kriteria yang sudah ditentukan, yang nantinya hasil dari penilaian akan dikembalikan ke sistem untuk dapat dilihat oleh dosen yang mengusulkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Manajemen Penelitian dan Pengabdian Masyarakat di Universitas Widya Kartika Surabaya yang dibangun merupakan sistem informasi berbasis web dapat di akses via internet dan akan menggantikan web LPPM yang lama untuk memudahkan dosen

maupun LPPM dalam melaksanakan penelitian dan pengabdian masyarakat secara *online* sehingga proses akan lebih mudah, hemat, cepat efektif dan efisien.

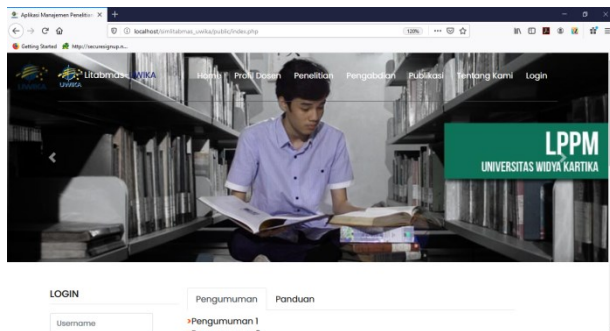
Sistem informasi ini menyediakan beberapa fitur utama yaitu sebagai berikut:

1. Proposal dapat di upload oleh dosen kapan dan dimanapun selama ada jaringan internet.
2. Penyimpanan file usulan/proposal dan laporan hasil akhir secara digital di dalam sistem ini.
3. Menampilkan data pengajuan, data luaran masing-masing dosen pengusul.
4. Informasi status progres pengajuan untuk dosen.
5. Pengelolaan data penelitian dan pengabdian untuk rekap luaran dosen berdasarkan fakultas.
6. *Generate* form pengesahan usulan dan form validasi insentif luaran.

A. Tampilan Sistem Informasi

Sistem Informasi Manajemen Penelitian dan Pengabdian Masyarakat di Universitas Widya Kartika Surabaya atau disingkat menjadi Litabmas-UWIKa akan diunggah pada *web server* LPPM. Berikut dapat dilihat tampilan dari sistem informasi yang dibuat. Pada Gambar 4 adalah halaman publik yang bisa akses siapa saja, berisi tentang profil LPPM, profil dosen, informasi penelitian dan pengabdian, sekaligus dengan halaman login untuk masuk kedalam sistem litabmas-UWIKa.

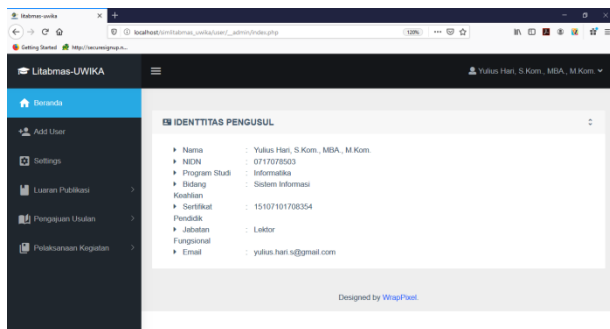
*)Penulis Korespondensi



Gambar 4
Halaman publik

B. Halaman Beranda litabmas

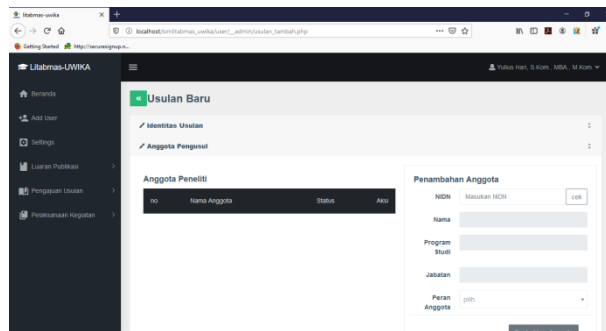
Pada Gambar 5 merupakan tampilan utama ketika user melakukan login, halaman ini berisi tentang identitas dosen seperti NIDN, program studi, jabatan dan yang lainnya.



Gambar 5
Halaman beranda *dashboard*

C. Halaman Pengajuan Usulan

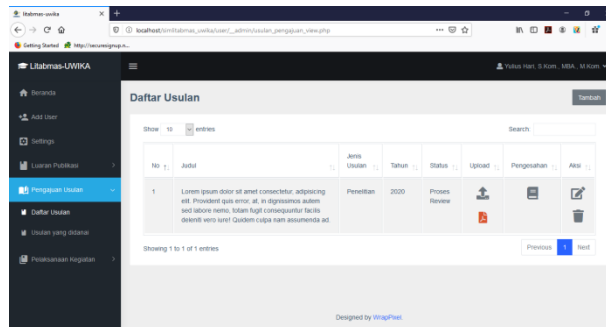
Pada Gambar 6 merupakan tampilan untuk pengajuan usulan dosen, terdapat form untuk diisi oleh dosen pengusul seperti judul, jenis usulan, lama kegiatan, hingga anggota pengusul.



Gambar 6
Form pengajuan usulan

D. Halaman Daftar Usulan Pengajuan

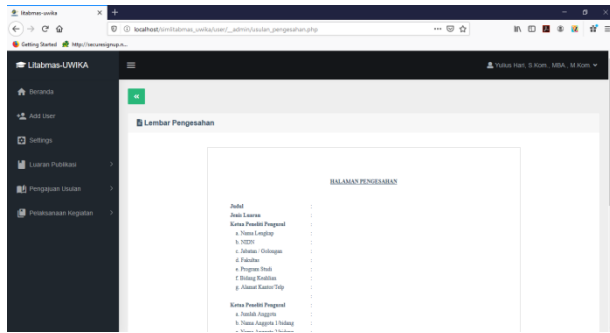
Pada Gambar 7 merupakan halaman untuk menampilkan daftar pengajuan yang sebelumnya sudah diajukan pada halaman pengajuan usulan lalu pada halaman ini dosen dapat mengunduh halaman pengesahan dan mengunggah proposal dengan menekan tombol upload pada kolom upload, selain itu pada halaman ini juga dapat mengedit ataupun menghapus usulan.



Gambar 7
Halaman Daftar Usulan Dosen

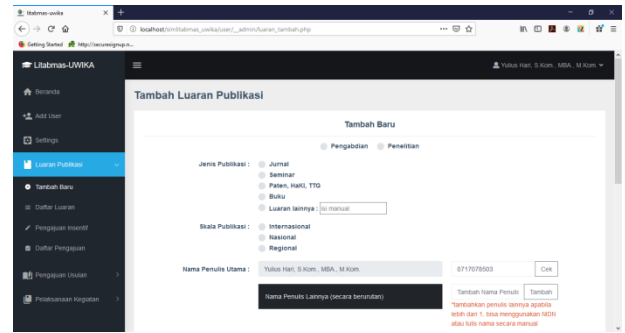
E. Halaman *Generate* Lembar Pengesahan

Pada Gambar 8 merupakan tampilan lembar pengesahan sebelum melakukan pengunduhan halaman pengesahan. Apabila isi pengesahan dirasa sudah benar dosen pengusul dapat mengunduh file pengesahan berupa file pdf.



Gambar 8

Halaman *view* lembar pengesahan

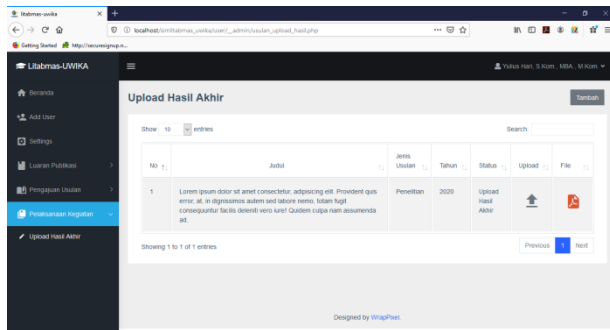


Gambar 10

Form tambah luaran publikasi dosen

F. Halaman Unggah Hasil Akhir

Pada Gambar 9 merupakan tampilan untuk mengunggah hasil akhir dari usulan dosen yang diterima/ditetujui. File yang diunggah berformat file pdf.



Gambar 9

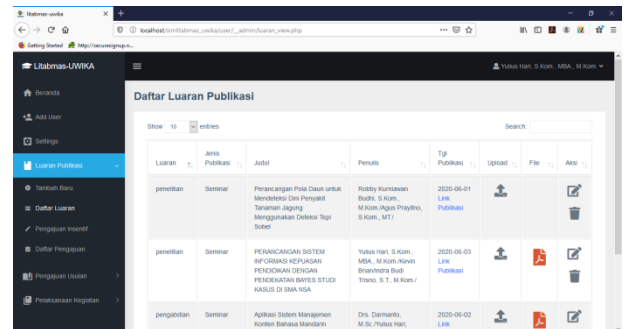
Halaman Unggah Hasil Akhir Usulan

G. Halaman Tambah Luaran Publikasi

Pada Gambar 10 merupakan tampilan untuk menambahkan luaran publikasi dosen, terdapat form yang harus diisi untuk menambahkan luaran publikasi seperti jenis luaran, jenis publikasi, tanggal publikasi, penyelenggara hingga link repository publikasi. Luaran yang ditambahkan ini nantinya akan ditampilkan pada halaman publik dan disimpan sebagai arsip LPPM berupa rekap, selain itu mempermudah untuk melihat luaran publikasi masing-masing dosen.

H. Halaman Daftar Luaran Publikasi

Pada Gambar 11 merupakan halaman untuk menampilkan daftar luaran publikasi yang sebelumnya sudah ditambahkan pada halaman tambah luaran publikasi. Daftar luaran publikasi yang tampil akan sesuai dengan user yang login, contoh: apabila dosen A login hanya dapat melihat luaran publikasi dosen A. Jika tipe user sebagai admin/operator dapat melihat semua luaran publikasi dosen.



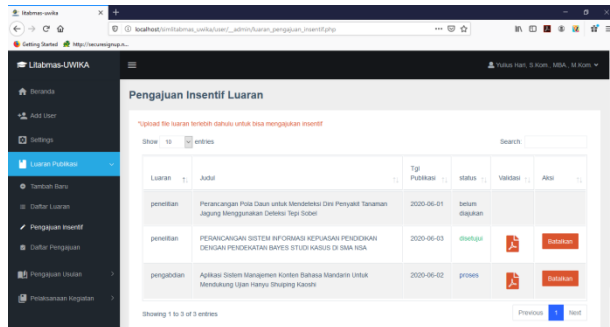
Gambar 11

Daftar luaran publikasi dosen

I. Halaman Pengajuan Insentif dosen

Pada Gambar 12 merupakan daftar luaran publikasi dosen yang sudah lengkap lalu dapat diajukan untuk insentif. Terdapat tombol ajukan pada kolom aksi untuk mengajukan insentif, apabila data belum lengkap atau file publikasi belum diupload maka dosen tidak bisa mengajukan insentif. Pada halaman ini juga

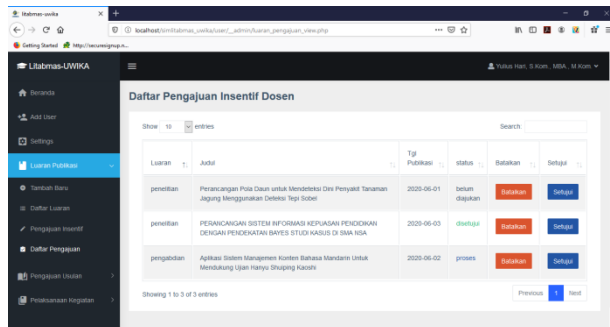
dosen dapat langsung mencetak form validasi insentif tanpa harus meminta lagi pada LPPM.



Gambar 12
Halaman pengajuan insentif luaran

J. Halaman daftar pengajuan insentif

Pada Gambar 13 merupakan daftar pengajuan insentif luaran yang diajukan oleh dosen, halaman ini hanya akan dapat dilihat oleh admin/operator. Bertujuan untuk memberikan informasi kepada dosen bahwa pengajuan sedang diproses, ditolak atau diterima.



Gambar 13
Halaman daftar pengajuan insentif

Ujicoba sistem akan dilakukan dengan menggunakan metode *blackbox* untuk mengetahui apakah sistem yang dibangun berfungsi dengan sebagaimana mestinya. pengujian sistem akan langsung diujicobakan kepada *user* atau pengguna sistem yaitu dosen, *reviewer* dan admin. Berikut adalah ilustrasi tabel ujicoba untuk halaman publik.

Kelas Uji	Skenario	Hasil
-----------	----------	-------

*)Penulis Korespondensi

		Hasil yang diharapkan	Sesuai	Tidak
Halaman Publik	Tombol "login" untuk user	Masuk kedalam dashboard user	<input checked="" type="checkbox"/>	
	Menekan link "pengumuman"	Menampilkan pengumuman	<input checked="" type="checkbox"/>	
	Menekan link "Profil Dosen"	Menampilkan data dosen uwika	<input checked="" type="checkbox"/>	
	Menekan link "Penelitian"	Menampilkan data penelitian dosen uwika	<input checked="" type="checkbox"/>	
	Menekan link "Pengabdian"	Menampilkan data pengabdian dosen uwika	<input checked="" type="checkbox"/>	
	Menekan link "Tentang Kami"	Menampilkan profil LPPM	<input checked="" type="checkbox"/>	

Tabel 2.

Ujicoba Halaman Publik

Selanjutnya dalam melakukan ujicoba kepada responden, masih terbatas dimana ujicoba dilakukan terhadap 5 orang pengguna sistem diantaranya adalah ketua LPPM, admin/pengurus LPPM, dan beberapa jajaran dosen fakultas teknik. Hal ini dilakukan karena sistem masih dalam tahap ujicoba atau *beta* sehingga masih diperlukan beberapa perbaikan dan tambahan pada sistem agar dapat dipersiapkan sebaik mungkin sebelum dilakukan uji coba sistem secara menyeluruh. Berikut ilustrasi pertanyaan pertanyaan yang diajukan kepada responden.

No	Pertanyaan
1	Tampilan website bersifat mudah dipahami (<i>user friendly</i>)
2	Kemudahan pengisian form input yang tersedia
3	Fitur aplikasi sudah mencakup kebutuhan LPPM
4	SIMLITABMAS-UWIKAS secara keseluruhan layak digunakan

Tabel 3.

Pertanyaan Uji Coba Responden

4. KESIMPULAN

Dari hasil sistem informasi yang sudah dirancang dengan judul “Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat di Universitas Widya Kartika Surabaya” dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. SIMLITABMAS-UWIK A ini dapat digunakan pengurus LPPM, dosen pengusul dan *reviewer* usulan untuk melaksanakan penelitian dan pengabdian tingkat universitas.
2. Sistem telah dilakukan pengujian langsung kepada pengurus LPPM dan siap untuk diuji cobakan kepada dosen pengusul dan juga *reviewer*.
3. Sistem yang dibangun sudah disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pengguna.
4. Sistem ini sudah dapat diakses secara *online* melalui website resmi LPPM UWIK A.

Daftar Pustaka

- Abdullah, D. (2017). *Merancang Aplikasi Perpustakaan Menggunakan SDLC*. Aceh: Sefa Bumi Persada.
- Dwanoko, Y. S. (2016). Implementasi software development life cycle (SDLC) Dalam penerapan Pembangunan Perangkat Lunak. *Jurnal Teknologi Informasi*, 7(2), 83.
- Gumelar, M. S. (2017). *Pemarginalan Terstruktur Dari Pemerintah Kepada Dosen di Indonesia*. Tangerang: An1Mage.
- Kadir, A. (2003). *Pemrograman Web encakup : HTML, CSS, Javascript dan PHP*. Yogyakarta: Andi.
- McLeod, R., & G. S. (2010). *Management Information System*. India: Pearson Education.
- O'Brien, & Marakas. (2010). *Management System Information*. New York: McGraw Hill.

- Oktavianti, G. (2019). *Pengantar Sistem Informasi*.
- Prasojo, L. D. (2013). *Sistem Informasi Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: UNY Press.
- Raharjo, B. (2011). *Membuat Database Menggunakan MySql*. Bandung: Informatika.
- Retnoningsih, E. (2013). *Knowledge Management System (KMS) Dalam Meningkatkan Inovasi LPPM Perguruan Tinggi*. Tangerang: AMIK BSI.
- Setyawan, d. a. (2014). *Konsep dasar penelitian ilmiah*. Surakarta.
- Sidharta, L. (1995). *Pengantar Sistem Informasi Bisnis*. Jakarta: ELEX Media Komputindo.
- Sommerville, I. (2011). *Software Engineering* (9th ed.). Wesley: Addison.
- Sukamto, & Shalahuddin. (2013). *Analisa dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

*)Penulis Korespondensi

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI AUDIT MUTU INTERNAL PADA UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA SURABAYA

Danny Satia^{1*}, Robby Kurniawan Budhi¹, Yonatan Widiyanto¹.

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Universitas Widya Kartika (UWIK) sebagai salah satu institusi perguruan tinggi memiliki beberapa unit yang bekerja dan diawasi melalui audit mutu internal. Dalam pelaksanaan audit mutu internal seringkali timbul ketidaksesuaian oleh karena pengelolaan data yang belum optimal oleh unit tertentu. Manajemen pengelolaan berkas-berkas yang berjalan kurang efektif dan tidak jarang terjadi kehilangan atau belum mempunyai data pertanggungjawaban kinerja suatu unit. Sistem informasi audit mutu internal diperlukan untuk membantu auditor dan auditee dalam pengawasan kinerja suatu unit sesuai standar PERMENRISTEKDIKTI. Sistem ini juga membantu budaya paperless di lingkungan perguruan tinggi. Dalam pengembangannya sistem ini dibangun menggunakan pendekatan waterfall. Secara garis besar, sistem ini dibuat untuk membantu setiap unit dalam mengumpulkan jawaban dan dokumen sesuai dengan pernyataan yang tertuang dalam daftar tilik eval diri. Kemudian dilakukan proses pengecekan oleh auditor dan lanjut kepada proses pembuatan daftar tilik pertanyaan, temuan, permintaan tindakan koreksi, laporan audit mutu internal serta pencetakan laporan beserta lampiran. Hasil sistem ini diharapkan dapat memudahkan user dalam mengorganisir dokumen dan laporan kinerja dari masing-masing unit di lingkungan Universitas Widya Kartika Surabaya.

Kata kunci: Audit Mutu Internal, Sistem Informasi, Universitas Widya Kartika

Abstract

Widya Kartika University is one of college that have several working units and supervised through internal quality audits. In the implementation of internal quality audits, it is often discrepancies arise due to inadequate data management by certain working units. Management of files that are running is less effective and it is not uncommon for them to lose or do not have performance accountability data for a working unit. The internal quality audit information system is needed to assist auditors and auditees in monitoring the performance of a unit according to PERMENRISTEKDIKTI standards. This system also fosters a paperless culture in the university environment. In its development, this system was built using the waterfall method approach. Broadly speaking, this system is designed to assist each unit in collecting answers and documents according to the statements contained in the self-evaluation checklist. Then the checking process is carried out by the auditor and continues with the process of making a checklist of questions, finding reports, requests for corrective action, internal quality audit reports and printing of reports and attachments. The results of this system are expected to make it easier for users to organize documents and performance reports from each unit in the Widya Kartika University, Surabaya.

Keywords: Internal Quality Audit, Information System, Widya Kartika University

1. PENDAHULUAN

Tuntutan masyarakat terhadap kualitas pendidikan tinggi saat ini semakin menjadi pacuan bagi setiap institusi pendidikan untuk meningkatkan mutu akademik beserta pelayanannya. Pemerintah juga memperkuat hal

ini dengan mengeluarkan berbagai undang-undang dan peraturan seperti di dalam Undang-undang (UU) Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, pengembangan budaya mutu di perguruan tinggi menjadi tujuan utama

^{*}Penulis Korespondensi

dari implementasi sistem penjaminan mutu pendidikan tinggi (SPM Dikti). Selanjutnya, dalam UU Dikti Nomor 44 Tahun 2015 tentang standar nasional pendidikan tinggi (SN Dikti), dapat dikemukakan bahwa SN Dikti bersifat wajib dan minimal sehingga setiap perguruan tinggi bersifat wajib melampaui SN Dikti (Aris, 2018:16).

Universitas Widya Kartika (UWIK) sebagai salah satu lembaga perguruan tinggi di Surabaya juga dituntut untuk selalu meningkatkan mutu proses belajar mengajar guna menghasilkan lulusan yang baik. Berhubungan dengan hal itu, Universitas Widya Kartika sudah menerapkan SPMI, di mana salah satunya adalah dengan melaksanakan audit mutu internal (AMI).

Audit Mutu Internal ini dalam pelaksanaannya melibatkan seluruh divisi bidang akademik dan non-akademik. Auditor dalam pelaksanaan AMI ini adalah dosen atau karyawan terpilih yang berasal dari unit-unit ataupun program studi di Universitas Widya Kartika yang telah memiliki kualitas sebagai auditor. Di mana terdapat ketentuan bahwa antara auditor dan auditee tidak boleh sama-sama berada dalam satu divisi.

Proses yang dilewati dalam AMI di Universitas Widya Kartika yaitu pengisian dilakukan melalui Form Tilik Diri di Excel. Kendala yang dialami ketika pengisian yaitu tidak terjadwalnya pengisian dan tidak ada standar jawaban. Apabila ada file pendukung yang dibutuhkan, jawaban di Excel tadi tidak dapat disinkronisasikan dengan file secara otomatis, sehingga auditor harus melihat secara manual.

Berdasarkan permasalahan tersebut dibuatlah “Rancang Bangun Sistem Informasi Audit Mutu Internal pada Universitas Widya Kartika Surabaya”. Aplikasi yang dihasilkan oleh rancang bangun ini adalah aplikasi yang berbasis web. Dengan adanya aplikasi ini diharap dapat membantu kinerja auditor dan auditee untuk pengauditan mutu internal yang

*)Penulis Korespondensi

ada di Universitas Widya Kartika. Aplikasi tersebut juga diharap dapat menghasilkan informasi yang nantinya bermanfaat bagi pimpinan Universitas Widya Kartika.

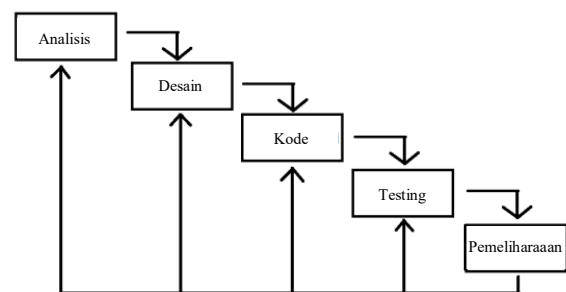
2. METODE PENELITIAN

2.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian diambil dari waktu 1 semester perkuliahan untuk membahas dan menyelesaikan program. Karena rancang bangun yang dibuat adalah audit mutu internal Universitas Widya Kartika, maka tempat penelitian akan berada di Universitas Widya Kartika dengan narasumber yang berasal dari Pusat Penjaminan Mutu Universitas Widya Kartika.

2.2. Metode dan Rancangan Penelitian

Metode perancangan sistem yang digunakan berfokus pada pendekatan *waterfall* model karena metode merupakan pendekatan terstruktur. Di dalam *waterfall* model ini terdapat proses analisis, desain, kode, testing dan pemeliharaan. Dalam proses analisis dibagi menjadi 3 bagian yaitu analisis masalah, analisis prosedur yang terlibat dan analisis kebutuhan. Dalam proses desain sistem digunakan metode perancangan UML (*Unified Modeling Language*).



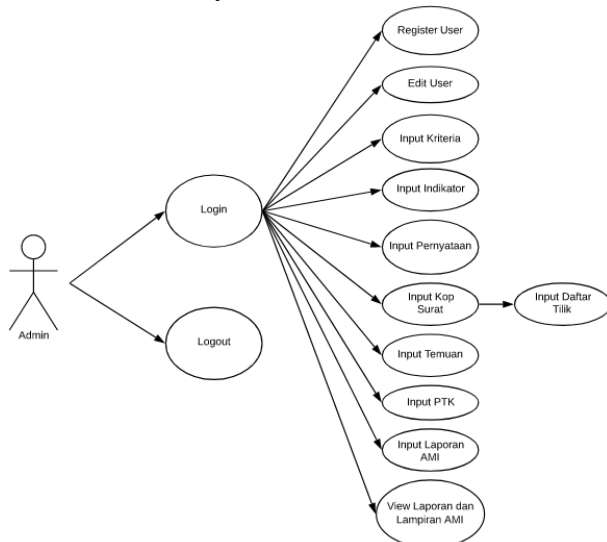
Gambar 1. Waterfall Model

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

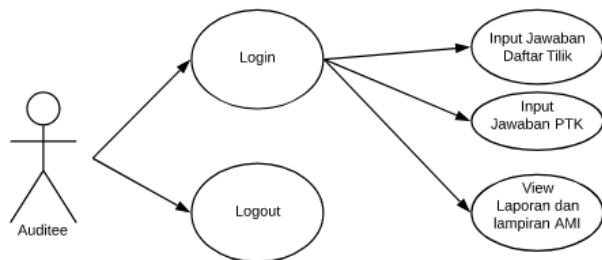
3.1. Use Case

Use case diagram menggambarkan aktor yang berinteraksi dalam sistem. Fungsional dan

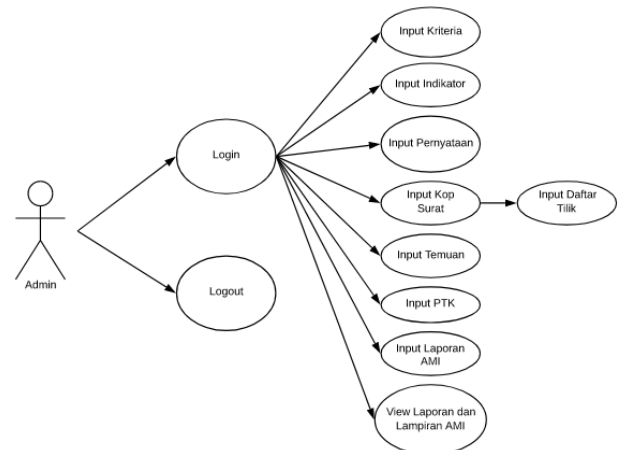
operasional sistem dengan mendefinisikan skenario penggunaan yang disepakati antara pemakai dan perancang. Berikut beberapa use case pada Sistem Informasi Audit Mutu Internal Universitas Widya Kartika.



Gambar 2. Use Case Diagram Admin



Gambar 3. Use Case Diagram Auditee



Gambar 4. Use Case Diagram Auditor

3.2. Alur Audit Mutu Internal

Alur proses Audit Mutu Internal di Universitas Widya Kartika. Sistem diawali dengan Auditor yang membuat pertanyaan, bisa berasal dari daftar tilik eval diri sebelumnya atau pertanyaan baru apabila kualitas di penilaian sebelumnya sudah baik lalu diberikan kepada Auditee. Form diisi identitasnya dan dijawab oleh Auditee (menyertakan juga dokumen yang berhubungan dengan pertanyaan yang diajukan Auditor) lalu diserahkan kembali kepada Auditor. Apabila pertanyaan dan dokumen sesuai, laporan akan dibuat Auditor bagi Auditee yang sudah mengisi daftar tilik eval diri. Selanjutnya Auditor dan Auditee mengisi form permintaan tindakan koreksi lalu Auditor membuat laporan Audit Mutu Internal dan diberikan bagi Auditee, PPM dan Pimpinan UWIKA.

Program yang dibuat memiliki fungsi untuk mengintegrasikan file pendamping pernyataan yang tertuang dalam form daftar tilik eval diri. Sementara setiap proses yang dilakukan dalam sistem memiliki batasan kesinambungan antar proses, sehingga harus mengikuti proses Audit Mutu Internal dari awal sampai akhir. Hal ini dilakukan agar kedisiplinan proses administrasi tetap terjaga sesuai proses.

*)Penulis Korespondensi

3.3. Tampilan Program

Form Pernyataan

Detail Kop

Visi Misi Tujuan & Sasaran

No. Ref/Tahapan/Indikator	Isi Pernyataan	Jawaban	Action
1.1.1 P1 Standar PT: Identitas (VMTS)	Ketersediaan rencana pengembangan jangka panjang yang tertuang dalam Rencana	<input checked="" type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak	Catatan Auditor: asdas Hasil Observasi: abc Detail Skor
1.1.2 P2 Standar PT: Identitas (VMTS)	Ketersediaan hasil laporan audit, dan dokumen SPMI lainnya, yang terukur pencapaian	<input checked="" type="radio"/> Ya <input type="radio"/> Tidak	Catatan Auditor: asdasd Hasil Observasi: def

Gambar 5. Halaman Form Pernyataan

Pilih Pertanyaan

Detail Kop

Perlu Diketahui, Data Yang Muncul Hanya Data Yang Catatan dan Hasil Observasi Auditornya Sudah Terisi

[Check All](#)

No. Ref	Isi Pernyataan	Detail
1.1.1	Ketersediaan rencana pengembangan jangka panjang yang tertuang dalam Rencana Induk Pengembangan UWIKA (RIP); (jangka menengah dalam Rencana Strategis UWIKA (RENSTRA)	Detail
2.1.2	Ketersediaan dokumen formal, Akreditasi, dan pedoman pengelolaan berikut implementasinya atas: 1) pendidikan, 2) pengembangan suasana akademik dan otonomi keilmuan serta kegiatan pendukungnya: 3) kemahasiswaan, 4) penelitian, 5) PkM, 6) pemenuhan SDM, 7) keuangan, 8) sarana dan prasarana, 9) sistem informasi, 10) sistem penjaminan mutu, & 11) kerjasama.	Detail
2.2.1	Ketersediaan dokumen formal, pedoman pengelolaan, rekam jejak implementasi, proses penjaminan mutu, bukti luaran dan analisis pencapaian kinerja penelitian.	Detail
3.1.1	Ketersediaan pedoman kebijakan, bukti aksesibilitas dan layanan dari mulai: 1) peningkatan mutu mahasiswa baru, 2) bimbingan dan konseling, 3) minat dan bakat, 4) pembinaan soft skills, 5) beasiswa dan peningkatan kesejahteraan, serta 6) penyuluhan karir dan bimbingan kewirausahaan.	Detail

Gambar 6. Halaman Pilih Pertanyaan

Form Temuan

Detail Kop

Temuan Mencapai/Melampaui Standar

No. Ref	Kelebihan/Melampaui Standar	Kuantifikasi Pencapaian
1.2.1	dasd	fdsafdsaf
1.2.2	aasd	
2.2.1		asdfsdf
2.3.1		
2.4.1	abc	cba

Gambar 7. Halaman Form Temuan

Isi PTK

Detail Kop

REQUIRED FIELD

Nomor Dokumen PTK:	No Ref. Pernyataan:	Kategori:
<input type="text"/>	2.1.2	OB
Temuan Audit (diisi oleh Auditor):	Tanggal (diisi oleh Auditor):	
def	25-07-2020	
Rencana Tindakan Koreksi (diisi oleh Auditee):	Tanggal (diisi oleh Auditee):	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Tinjauan Efektifitas Tindakan Koreksi (bisa diisi oleh Auditor setelah tanggal RTK terisi):	Tanggal (bisa diisi oleh Auditor setelah tanggal RTK terisi):	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	

Gambar 8. Halaman Form Permintaan Tindakan Koreksi (PTK)

Isi Laporan AMI

I. Pendahuluan

Detail Kop

II. Tujuan Audit Mutu Internal

1. Memastikan implementasi sistem manajemen sesuai dengan tujuan/sasaran
2. Mengidentifikasi peluang perbaikan sistem penjaminan mutu
3. Mengevaluasi efektivitas penerapan sistem penjaminan mutu
4. Memastikan sistem manajemen memenuhi standar / regulasi

III. Lingkup Audit Mutu Internal

1. Visi Misi Tujuan & Sasaran
2. Tata Pamong & Kerjasama
3. Kemahasiswaan
4. Sumber Daya Manusia

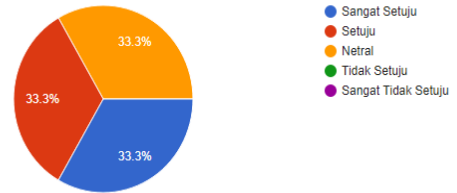
Gambar 9. Halaman Laporan Audit Mutu Internal

3.4. Feedback User

Setelah program berhasil dibuat, dilakukan uji coba untuk menguji apakah program sudah bisa berjalan dengan baik atau tidak. Uji coba ini dilakukan bersama dengan staff yang pernah menjadi auditor dan auditee dalam Audit Mutu Internal. Setelah uji coba, form kuisiner diberikan sebagai penilaian user terhadap sistem. Sistem ini dinilai cukup baik, mudah digunakan dan sesuai dengan yang mereka butuhkan, sistem informasi dinilai memudahkan dalam proses pencatatan dan juga print secara online karena file sudah terintegrasi dalam web. Hanya saja, terdapat masukan yang diberikan seperti perbaikan kata-kata yang digunakan dalam sistem, penjelasan singkat di tiap halaman untuk membantu user dan perlunya pelatihan cara penggunaan kepada PPM.

Tampilan sistem dalam segi desain, ukuran huruf, dan warna menarik dan tidak mengganggu pandangan

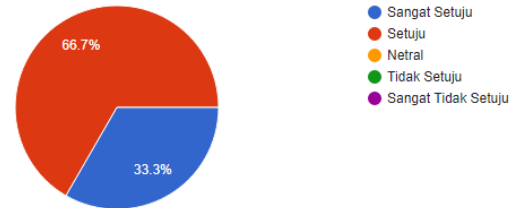
3 responses



Gambar 10. Hasil Kuisiner 1

Setiap menu dapat berjalan dan berfungsi dengan baik

3 responses



Informasi yang disediakan sistem ini sangat jelas dan mudah dipahami bagi pengguna

3 responses



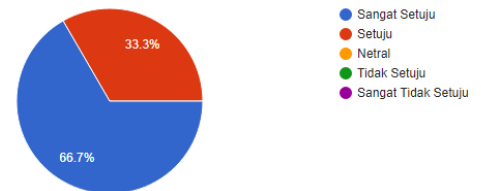
Sistem dapat digunakan dengan mudah

3 responses



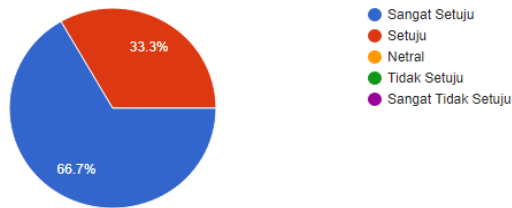
Hasil yang ditampilkan sistem sesuai dengan kebutuhan pihak Audit Mutu Internal UWIKA

3 responses



Sistem dapat mempermudah proses berjalannya Audit Mutu Internal UWIKA

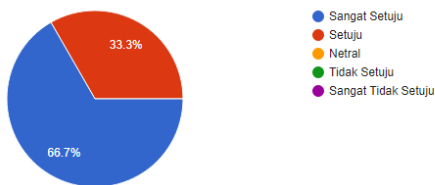
3 responses



Gambar 11. Hasil Kuisisioner 2

Secara keseluruhan sistem ini baik dan berguna untuk kepentingan pihak yang bersangkutan.

3 responses



Saran untuk Pengembangan Sistem

3 responses

Pembenahan peruntukan unit kerja yg perlu diperbaiki. Dan mungkin sistim help yg bisa dilibatkan dgn ada penjelasan di bagian tombol atau fungsinya.

perlu implementasi langsung kepada pengguna. upload di domain widyakartika, lalu adakan pelatihan untuk ppm dan auditor. disediakan manual juga untuk membantu.

Jika memungkinkan kinerja Prodi/ Unit bisa diintegrasikan dg AMI ini. Saran dikembangkan dalam bentuk Mobile

Gambar 12. Hasil Kuisisioner 3

4. KESIMPULAN

Berdasarkan tahapan analisis, perancangan sistem, implementasi, operasional dan pemeliharaan pada “Rancang Bangun Sistem Informasi Audit Mutu Internal pada UWIKA” maka didapatkan kesimpulan bahwa sistem berbasis web yang dirancang mampu membantu dengan mengorganisir dokumen dan data sehingga nantinya juga akan membantu proses Audit Mutu Internal di Universitas Widya Kartika.

Daftar Pustaka

- A. Hall, James. (2011). Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Booch, Grady, Rumbaugh, J., & Jacobson, I. (1999). The Unified Modeling Language

User Guide. New York: Wiley & Sons Ins.

Junaedi, Aris. (2018). Pedoman Sistem Penjaminan Mutu Internal. Jakarta: Direktorat Penjaminan Mutu.

McFadden, dkk. (1999). Konsep dan Tuntunan Praktis Basis Data. Yogyakarta: Andi.

Mulyanto, Agus. (2009). Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi. Jakarta: Pustaka Pelajar.

Olson, Philip. (2007). PHP Manual. PHP Documentation Group.

Pressman, R. & Maxim, B. (2009). Software Engineering: A Practitioner’s Approach (8th ed.). New York: McGraw-Hill Higher Education.

Sutabri, Tata. (2012). Analisis Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi.

Suprobo, Priyo. (2017). Kebijakan Audit Mutu Internal Universitas Widya Kartika. Surabaya: Universitas Widya Kartika.

*)Penulis Korespondensi

RANCANG BANGUN SISTEM KONTROLING DAN MONITORING KARTU STOK PADA DEPO AIR ISI ULANG BERBASIS INTERNET OF THINGS

Vernando Junio Kurniawan^{1*}, Robby Kurniawan Budhi², Agus Prayitno³

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Ketidakseimbangan ketersediaan dan kualitas air minum diperkotaan yang cenderung menurun serta kebutuhan air yang semakin meningkat, diakibatkan karena padatnya penduduk dan banyaknya industri diperkotaan ditambah dengan pencemaran air oleh sampah, bakteri dan zat – zat berbahaya dari limbah industri. Untuk menghadapi hal tersebut banyak bermunculan pemasok atau depo – depo air minum isi ulang di daerah perkotaan. Namun pemilik depo air minum juga tidak bisa serta merta dalam menjual air minum isi ulang kepada konsumen. Karena perlu dilakukan pengecekan dan pemantauan dalam hal kualitas serta kuantitas (stok) air minum yang tersedia. Untuk proses pemantauan kuantitas atau stok air dan kualitas air masih dilakukan secara manual dengan melakukan pengecekan secara langsung. Hal itu membuat proses pengelolaan depo air minum isi ulang menjadi kurang efektif dan efisien. Untuk itu penelitian ini dilakukan guna membangun sistem kontroling dan monitoring kartu stok pada depo air isi ulang berbasis internet of things (IoT) sehingga proses pengelolaan kualitas dan stok air dapat dilakukan secara realtime dan diakses dari jarak jauh. Sistem ini dibuat berbasis Internet of Things (IoT) yang dapat diakses melalui website dengan menggunakan pendekatan prototype model. Sistem ini diharapkan dapat mempermudah pemilik depo dalam pemantauan dan pengontrolan yang efektif dan efisien dalam memantau dan mengontrol penjualan air minum.

Kata Kunci : monitoring, kontroling, air minum isi ulang, internet of things (IoT)

Abstract

The imbalance in the availability and quality of drinking water in cities which tends to decline and the need for water is increasing, due to the density of the population and the large number of industries in the city coupled with water pollution by garbage, bacteria and hazardous substances from industrial waste. To deal with this, many suppliers or refill drinking water depots have sprung up in urban areas. However, the owner of a drinking water depot cannot necessarily sell refilled drinking water to consumers. Because it is necessary to check and monitor the quality and quantity (stock) of drinking water available. The process of monitoring water quantity or stock and water quality is still done manually by checking directly. This makes the management process of refill drinking water depots less effective and efficient. For this reason, this research was carried out to build a controlling and monitoring system for stock cards at refill water depots based on internet of things (IoT) so that the process of managing water quality and stock can be carried out in real time and accessed remotely. This system is made based on the Internet of Things (IoT) which can be accessed via the website using a prototype model approach. This system is expected to facilitate depot owners in effective and efficient monitoring and control of monitoring and controlling the sale of drinking water.

Keywords: monitoring, controlling, refill drinking water, internet of things (IoT)

1. PENDAHULUAN

Sumber daya air minum merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat di Indonesia. Pada umumnya sumber daya air minum dikelola oleh Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) meskipun masih ada sebagian yang

memperoleh sumber air minum dari sumur galian dan sumber air pegunungan. Namun saat ini sumber air minum di daerah perkotaan mengalami ketidakseimbangan antara ketersediaan air bersih yang cenderung menurun dan kebutuhan air yang terus

^{*}Penulis Korespondensi

meingkat. Hal ini disebabkan karena padatnya jumlah penduduk dan industri ditambah dengan adanya pencemaran air tanah oleh sampah, bakteri dan zat-zat berbahaya dari limbah industri. Sehingga banyak bermunculan depo – depo air minum isi ulang guna memenuhi kebutuhan air minum serta gaya hidup masyarakat kota yang serba praktis.

Depo air minum isi ulang dinilai lebih praktis, murah, dan telah disterilisasi sehingga dapat diminum langsung tanpa harus dimasak lagi. Hal ini membuat minat masyarakat semakin bertambah. Namun pemilik depo air minum juga tidak bisa serta merta dalam menjual air minum isi ulang kepada konsumen. Karena perlu dilakukan pengecekan dan pemantauan dalam hal kualitas serta kuantitas (stok) air minum yang tersedia. Untuk proses pemantauan kuantitas atau stok air dan kualitas air masih dilakukan secara manual dengan melakukan pengecekan secara langsung. Hal itu membuat proses pengelolaan depo air minum isi ulang menjadi kurang efektif dan efisien. Untuk membantu dan mempermudah pemilik depo dalam pemantauan air minum yang dijual, maka akan dibuat sebuah sistem kontroling dan monitoring kartu stok pada depo air minum isi ulang dengan berbasis *Internet of Things (IoT)*.

Dengan adanya rancangan sistem ini, depo-depo air minum isi ulang menjadi lebih mudah dalam memonitoring secara *realtime* kualitas air yang dijualnya, yaitu dapat mengetahui volume air, kekeruhan air, kadar keasaman atau pH air, dan juga terdapat sistem kartu stok yang berguna bagi pemilik depo untuk mengetahui kuantitas air minum yang terjual (dalam liter), dan kuantitas air minum yang terisi atau dibeli (dalam liter). Dengan menggunakan kartu stok, sistem akan menyimpan laporan data stok penjualan air dan stok pembelian air setiap hari. Rancangan sistem ini juga dilengkapi dengan kontroling yang berguna bagi pemilik depo untuk melakukan proses penjualan air, pengisian air,

pembelian air, dan terdapat alarm untuk batas kerendahan air, sehingga apabila air melewati batas kerendahan yang sudah ditentukan oleh pemilik depo maka alarm akan berbunyi. Semua rancangan sistem ini menggunakan *internet of things* agar dapat dipantau secara *realtime* dan diakses dari jarak jauh dengan hanya membuka *website* di internet melalui *smartphone* atau PC.

Rancangan sistem yang akan dibangun menggunakan *arduino* dimana indikasi yang diukur antara lain volume air, kekeruhan air, kadar keasaman atau pH air dan stok atau kuantitas air. Mengacu pada latar belakang diatas, diharapkan pembuatan sistem ini akan mempermudah pemilik depo air minum isi ulang untuk melakukan proses pengolahan depo air minum dalam memantau dan mengontrol air minum yang dijualnya.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan *prototype model* dimana perencanaan dilakukan secara cepat dengan menunjukkan hasil *prototype* kepada *user*. Prosedur penelitian yang dilakukan dalam perancangan sistem ini meliputi :

1. Studi Literatur
Studi literatur merupakan langkah yang dilakukan guna mempelajari berbagai sumber referensi (buku dan internet) yang berkaitan dan mendukung dalam perancangan sistem.
2. Analisis kebutuhan sistem
Pada tahap analisa dilakukan proses pengumpulan data dengan cara melakukan survei ke depo – depo air minum isi ulang untuk meninjau gambaran umum dari objek penelitian dan menganalisa cara kerja di depo air minum. Hasil analisa menunjukkan bahwa dalam melakukan pengontrolan dan monitoring baik kualitas maupun kuantitas air masih dilakukan secara manual yaitu

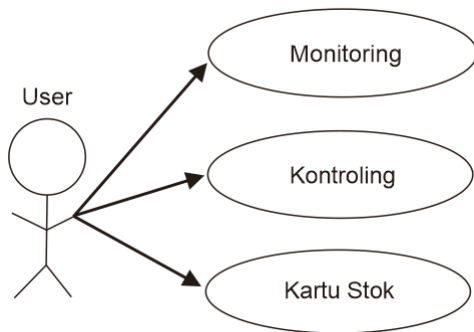
dengan melakukan pengecekan tangki air secara langsung. Seperti untuk mengetahui kuantitas air atau sisa stok air dilakukan perhitungan dari selisih total galon yang tejual dengan stok yang ada pada tangki sebelumnya. Sedangkan untuk mengecek kualitas air yang ada dalam tangki masih belum dapat diketahui secara detail karena jika hanya dilihat secara manual kualitas air belum dapat terukur dengan akurat.

3. *Design* dan rancangan sistem

Pada tahap ini dilakukan design sistem berbasis objek (UML) dan perancangan *prototype* perangkat keras menggunakan arduino. Berikut merupakan design rancangan sistem :

A. *Design Use Case*

Berikut ini merupakan desain *usecase diagram* yang digunakan untuk menggambarkan interaksi antara pengguna dengan sistem :



Gambar 1. *Usecase Diagram*

Deskripsi *usecase* :

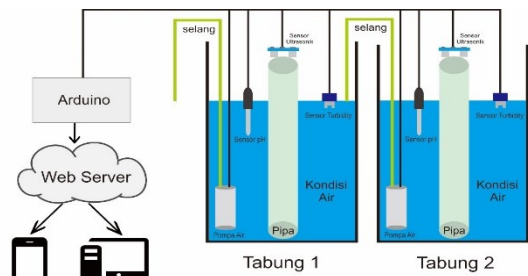
1. *User* : Merupakan pengguna sistem, dalam kasus ini adalah pemilik depo air minum.
2. *Monitoring* : Sistem mampu menyajikan status volume air, kekeruhan air, dan kadar keasaman atau pH air.

3. *Kontroling* : Sistem mampu menyajikan pengisian air, penjualan air, pembelian air, dan batas kerendahan air.

4. *Kartu stok* : Sistem mampu menyajikan laporan data stok penjualan air, dan stok pembelian air.

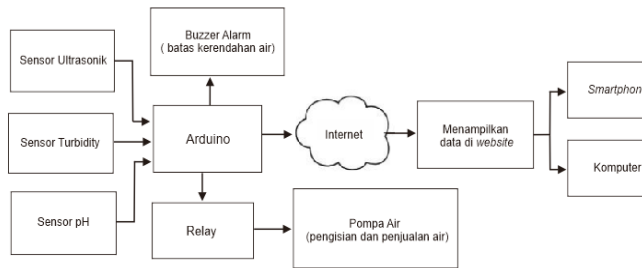
B. Rancangan *Hardware*

Berikut merupakan ilustrasi perancangan perangkat keras sistem.



Gambar 2. Rancangan *Hardware* Sistem

Pada gambar diatas tabung 1 merupakan tabung untuk penjualan air dan tabung 2 merupakan tabung untuk menyimpan air dari stok pembelian air. Bagian atas masing-masing tabung, terdapat *arduino* dengan alat *Sensor Turbidity* yang berfungsi untuk mengukur kekeruhan air, *Sensor Ultrasonik* berfungsi sebagai pengukur volume air, *Sensor pH* air berfungsi untuk mengukur kadar keasaman air, dan juga terdapat pompa air pada tabung 1 yang digunakan untuk proses penjualan air dan pompa air pada tabung 2 untuk melakukan proses pengisian air ke tabung 1. Kemudian hasil pengukuran masing-masing sensor akan ditampilkan di *website* supaya mempermudah pemilik depo air minum isi ulang untuk memantau air yang dijualnya. Berikut merupakan blok diagram yang berfungsi sebagai acuan pembuatan alur sistem kerja hardware.



Gambar 3. Blok Diagram Sistem

C. Perancangan *Software*

Software yang dirancang berbasis *website* dengan desain perancangan *user interface* sebagai berikut :

1. Halaman Utama



Gambar 4. Rancangan Halaman Utama

Pada awal membuka *web*, pengguna akan disajikan dengan 3 menu seperti pada Gambar diatas, yaitu dengan menu *monitoring* pengguna bisa melihat status air, kemudian menu kartu stok untuk melihat data stok penjualan dan stok pembelian, dan yang terakhir menu kontroling untuk mengontrol pengisian air, penjualan air, pembelian air, dan batas kerendahan air.

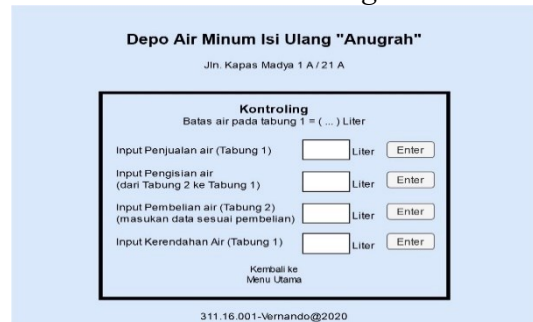
2. Halaman *Monitoring*



Gambar 5. Rancangan Halaman *Monitoring*

Gambar diatas merupakan halaman *monitoring* yang akan menampilkan status volume air, kekeruhan air, dan kadar keasaman air (pH) dari masing-masing tabung yang berbeda.

3. Halaman *Kontroling*



Gambar 6. Rancangan Halaman *Kontroling*

Pada Gambar 6 merupakan halaman *kontroling* yang dimana pengguna dapat melakukan proses pengisian air, penjualan air, pembelian air dengan memasukkan berapa liter air, serta pengguna dapat mengatur batas kerendahan air apabila air sudah melebihi batas kerendahan maka alarm akan berbunyi.

4. Halaman Kartu Stok

Depo Air Minum Isi Ulang "Anugrah"
Jln. Kapes Medja 1 A/21 A

Stok Penjualan				
Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Sisa
2020-07-26 17:13:04	Isi Keterangan	0	0	0

Kembali ke Menu Utama

Stok Pembelian				
Tgl	Keterangan	Masuk	Keluar	Sisa
2020-07-26 17:13:04	Isi Keterangan	0	0	0

311.16.001
-Verriando@2020

Gambar 7. Rancangan Halaman Kartu Stok

Pada Gambar 7 merupakan halaman kartu stok yang berguna bagi pemilik depo untuk melihat laporan data dari stok penjualan ataupun dari stok pembelian.

4. Implementasi sistem

Tahapan implementasi sistem merupakan tahapan selanjutnya apabila desain dan rancangan sistem telah dibentuk. Pada tahapan implementasi sistem ini dilakukan proses pengkodean dan pembuatan program dengan menyesuaikan desain dan rancangan yang dibuat sebelumnya.

5. Evaluasi sistem

Setelah program telah selesai dibuat kemudian dilakukan evaluasi sistem untuk dilakukan uji coba perangkat sistem kepada pengguna.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

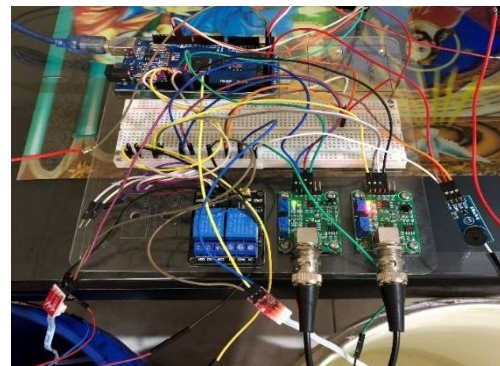
Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hasil dari pembuatan sistem yang meliputi pembuatan *hardware*, pembuatan *software* dan uji coba kepada user.

1. Pembuatan *Hardware* Sistem

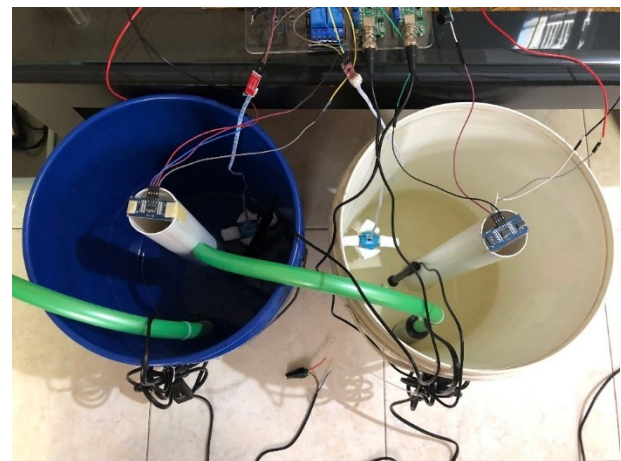
Hardware alat yang digunakan terdiri dari *Arduino* Mega 2560, Sensor *Ultrasonik*, Sensor *Turbidity*, Sensor pH, *Buzzer*, *ESP8266*, *Module Relay 2 channel*, Pompa air, *Breadboard*, kabel USB, dan kabel *Jumper*. Pemasangan alat seperti Gambar 8 dilakukan

*)Penulis Korespondensi

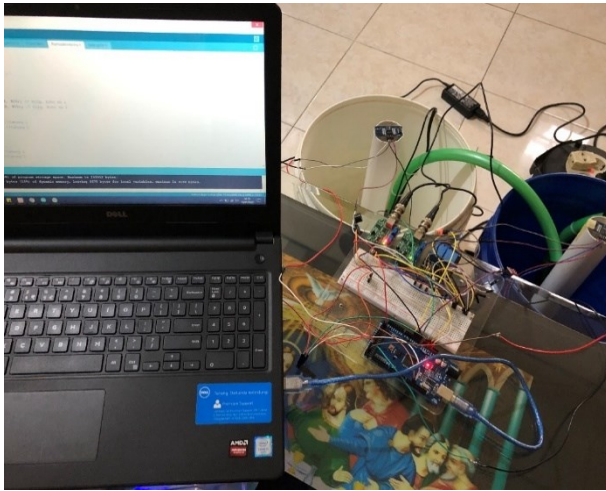
dengan cara menghubungkan semua alat-alat ke *Arduino* Mega 2560 dengan kabel *jumper* dan menggunakan *breadboard* sebagai penghubungnya. Setelah semua alat terpasang, pada Gambar 9 Sensor *Ultrasonik*, Sensor *Turbidity*, Sensor pH, dan Pompa air diletakkan ke dalam tabung yang sudah terisi dengan air. Kemudian *Arduino* Mega 2560 dihubungkan dengan komputer atau laptop menggunakan kabel USB seperti pada Gambar 10, sehingga program dapat berjalan dan siap digunakan.



Gambar 8. Pemasangan Alat

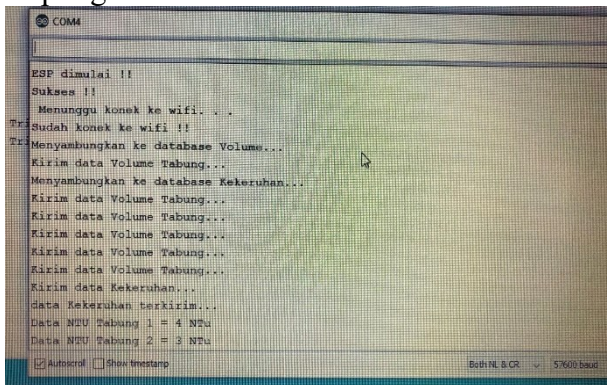


Gambar 9. Peletakkan Alat, Sensor, dan Pompa



Gambar 10. Menyambung *Arduino* Ke Laptop

Setelah dilakukan pemasangan alat kemudian dilakukan pengujian alat untuk memastikan apakah semua alat berfungsi dengan baik dan *ESP* sudah dapat menghubungkan dan mengirimkan data ke *web server*, maka perlu dicek terlebih dahulu dengan membuka program *Arduino IDE*, lalu masuk ke menu serial monitor jika muncul jendela *Arduino IDE* memberikan hasil seperti pada Gambar 11, maka semua alat sudah bekerja dan siap digunakan.

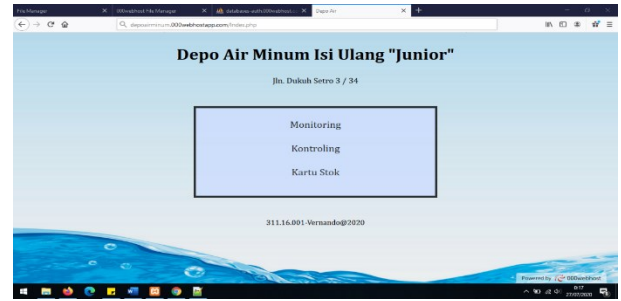


Gambar 11. Pengujian alat

2. Pembuatan *Software* Sistem

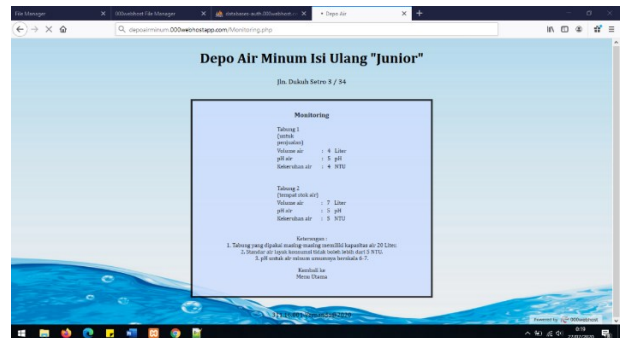
Pembuatan *software* berbasis *website* ini akan digunakan oleh pengguna yaitu pemilik depo air minum isi ulang. Berikut adalah tampilan – tampilan dari *website* yang sudah dibuat.

*)Penulis Korespondensi



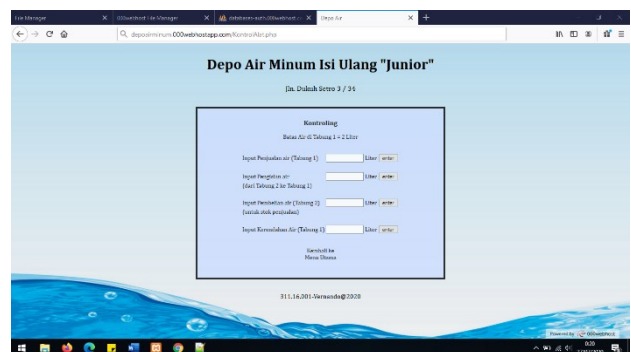
Gambar 12. Halaman Utama

Halaman Utama adalah halaman pertama yang akan muncul saat *website* pertama dijalankan. Pada halaman ini, pengguna akan disajikan dengan tiga menu, yaitu menu *monitoring*, menu *kontroling*, dan menu kartu stok.



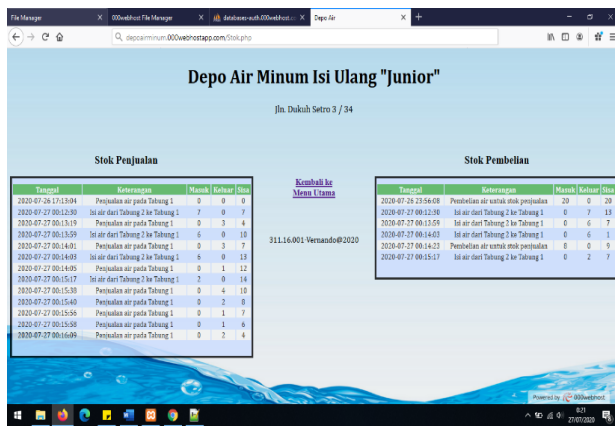
Gambar 13. Halaman *Monitoring*

Pada halaman *monitoring* seperti pada Gambar 13, pengguna dapat melihat dan memantau volume air, kekeruhan air, dan kondisi kadar keasaman air (pH).



Gambar 14. Halaman *Kontroling*.

Pada Gambar 14. merupakan halaman *kontrolling* yang dapat digunakan oleh pengguna untuk melakukan proses pengisian air dari tabung kedua ke tabung pertama, proses penjualan air dari tabung pertama, proses pembelian air untuk stok air. Dan pengguna juga bisa mengatur batas kerendahan air, apabila air yang ada pada tabung melebihi batas kerendahan yang sudah di atur oleh pengguna maka otomatis *buzzer* akan berbunyi.



Gambar 15. Halaman Kartu Stok

Halaman kartu stok pada Gambar 15 merupakan halaman yang bermanfaat bagi pengguna untuk melihat laporan data dari stok penjualan maupun dari stok pembelian.

3. Pengujian kepada user

Setelah sistem *monitoring* dan *kontrolling* selesai dibuat, dilakukannya uji coba di depo air minum “Anugrah” dan depo air minum “Life Water”. Uji coba sistem ini untuk menganalisa setiap bagian pada alat dan *website* apakah sudah berjalan sesuai yang diharapkan atau tidak. Berikut adalah hasil uji coba fungsi yang terdapat pada sistem ini :

A. Hasil Uji Coba Berbagai Macam Jenis Air

Tabel 1. Hasil Uji Coba Jenis Air

Jenis Air	Hasil
	pH
Air Minum Isi Ulang	6
Air PDAM	5
Soda (sprite)	2
Air Beras	6
Kopi	5

Tabel diatas merupakan hasil uji coba jenis-jenis air dari alat sensor yang digunakan.

B. Hasil Uji Coba Alat

Tabel 2. Hasil Uji Coba Alat

Skenario	Hasil yang diharapkan	Hasil	
		Y	N
Sensor ultrasonik untuk mengukur volume air	Sensor dapat mengukur berapa liter air yang ada di dalam tabung	v	
Sensor Turbidity untuk mengukur kekeruhan air	Sensor dapat mengetahui kondisi kekeruhan air	v	
Sensor pH untuk mengukur kadar keasaman air	Sensor dapat mengetahui kondisi kadar keasaman air	v	
Pompa untuk mengisi dan penjualan air	Pompa dapat mengeluarkan air	v	
Buzzer untuk menghasilkan bunyi	Buzzer dapat berbunyi	v	

Berdasarkan pada Tabel 2 diatas, didapat bahwa hasil dari uji coba alat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang diharapkan.

C. Hasil Uji Coba Software

Tabel 3. Hasil Uji Coba Software

Skenario	Hasil yang diharapkan	Hasil	
		Y	N
Membuka Website	Menampilkan tiga menu, yaitu menu monitoring, menu <i>kontrolling</i> , dan menu kartu stok	v	
Menu Monitoring	Dapat menampilkan data volume air, kekeruhan air, dan pH air pada masing-masing tabung	v	
Pengisian air	Pompa dapat mengeluarkan air untuk melakukan proses pengisian air dari tabung kedua ke tabung pertama	v	

*)Penulis Korespondensi

Penjualan air	Pompa dapat mengeluarkan air untuk melakukan proses penjualan air dari tabung pertama	v	
Pembelian air	Menyimpan data pembelian air untuk stok penjualan	v	
Batas Kerendahan air	Buzzer akan berbunyi jika air melewati batas kerendahan air yang sudah di tentukan	v	
Menu Kartu Stok	Dapat menampilkan laporan data stok penjualan dan stok pembelian	v	

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa hasil dari uji coba *software* kepada user pada setiap skenario nya berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang diharapkan.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari Rancang Bangun Sistem Kontroling Dan *Monitroing* Kartu Stok Pada Depo Air Isi Ulang Berbasis *Internet Of Things* adalah sebagai berikut :

1. Untuk menjaga sterilisasi tangki air, simulasi alat dilakukan menggunakan media pengganti dengan hasil yang menunjukkan bahwa sistem dapat disimulasikan dengan baik kepada pengguna dan telah disesuaikan berdasarkan kebutuhan pengguna untuk dapat *me-monitoring* dan mengontrol penjualan air.
2. Keseluruhan alat berjalan dengan baik dan berhasil *me-monitoring* serta mengontrol secara *realtime* dan dari jarak jauh melalui *smartphone* ataupun PC.
3. Semua sensor dapat mendeteksi sesuai peran dan kegunaan masing-masing, seperti Sensor *Ultrasonik* dapat mengukur volume air, Sensor *Turbidity* dapat mengukur kekeruhan air, dan Sensor pH dapat mengukur kadar air.
4. Pompa dapat mengeluarkan air untuk proses pengisian maupun penjualan air.
5. *Buzzer* dapat berbunyi apabila air melewati batas kerendahan yang sudah ditentukan.

6. Berhasil menampilkan data kartu stok.
7. Berhasil menyambungkan *Arduinio* pada *website*.

Daftar Pustaka

- Athena. (2004). Pengertian Depo Air Minum.
- Alat Uji. (2019). Mengenal PH Air Pada Air Minum Yang Baik Bagi Tubuh, dari <https://www.alatuji.com/article/detail/961/mengenal-ph-air-pada-air-minum-yang-baik-bagi-tubuh> (akses 31 Oktober 2019).
- Away Sidik. (2013). Metode Prototyping, dari <http://awaysidik.blogspot.com/2013/07/mode-prototyping-menurut-raymond.html> (akses 24 Juli 2020).
- Anshar, S. (2016). Pengertian PHP. *Membangun Aplikasi Web Dengan Metode OOP*.
- Arief. (2014). Pengertian Fungsi dan Kegunaan Arduino | ariefeeiiggeennblog. *Wordpress*.
- Jensen, T., & Durham, M. (2017). Internet of things. *Advancing Microelectronics*.
- Mei Lisda Sari. (2012). Apa itu Use Case, Activity Diagram, dan Sequence Diagram ? | Talking to myself.
- Nugroho, B. (2005). Database Relasional dengan MySQL. In *Andi: Yogyakarta*. www.temukanpengertian.com. (2014). Pengertian UML. *12/2014*.
- Ryan Muhammad Bahrudin. (2015). Makalah Program C++, dari <http://ryanmuhammad-bahrudin.blogspot.com/> (akses 8 Oktober 2019).
- Salsabila Diadara. (2020). Rumus Volume Tabung, dari <https://kapan.xyz/rumus-volume-tabung/> (akses 31 Oktober 2019).
- Sumber Aneka Karya Abadi. (2019). Kekeruhan dalam Air Minum, dari <http://www.saka.co.id/newsdetail/kekeruhan-dalam-air-minum> (akses 4 Agustus 2020)

PERENCANAAN DAN PERANCANGAN *ISLAMIC CENTER* BERDASAR PADA ARSITEKTUR TROPIS DI KABUPATEN GRESIK

Luthfiyyatul Muqsithoh¹, Ary Dwi Jatmiko², Risma Andarini³

^{1,2,3}Univesitas Widya Kartika

Abstrak

Islamic Center merupakan pusat kegiatan pembinaan dan pengembangan keislaman yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas umat dalam berbagai macam kegiatan. Belum adanya pusat dari kegiatan agama Islam membuat Kabupaten Gresik membutuhkan wadah untuk mengakomodasi berbagai macam kegiatan keislaman. Perencanaan dan perancangan *Islamic Center* ini dirancang di Kabupaten Gresik dengan mengambil Arsitektur Tropis sebagai dasar perancangan dan memaksimalkan pada aspek kenyamanan termal, pencahayaan alami dan bentuk bangunan yang dapat disesuaikan dengan iklim tropis. Yang dapat terasa nyaman bagi para penggunanya. Metode yang dipakai merupakan tahapan desain menurut Donna P. Duerk (1993): Tahap persiapan, Pengumpulan data (primer dan sekunder), Analisa, Konsep perancangan, Desain arsitektur. Konsep yang diambil dalam perencanaan dan perancangan *Islamic Center* ini adalah Arsitektur Tropis. Bentuk pada bangunan merupakan hasil dari kebutuhan yang dapat menyesuaikan dengan kondisi iklim yang ada di site, seperti bentukan atap yang memiliki kemiringan, memiliki ventilasi dan bukaan, untuk ruang yang ada pada bangunan ditata linier dari Timur ke Barat agar dapat memaksimalkan pergerakan angin pada bangunan, sedangkan untuk penataan site dibuat terpusat pada masjid namun tetap memakai penataan linear dari Utara ke selatan dan membuat jarak antar bangunan agar angin dapat masuk ke dalam site, selain itu meminimalisir perkerasan dan menambahkan banyak vegetasi pada ruang luar yang ada pada site. Dengan adanya tugas akhir ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dari desain *Islamic Center* di Indonesia.

Kata Kunci: Arsitektur Tropis, *Islamic Center*, Iklim Tropis Lembab, Kenyamanan Termal.

Abstract

The Islamic Center is a center for Islamic guidance and development activities aimed at improving the quality of the people in various activities. The absence of a center for Islamic religious activities makes Gresik Regency need a forum to accommodate various kinds of Islamic activities. The planning and design of the Islamic Center was designed in Gresik Regency by taking Tropical Architecture as the design basis and maximizing the aspects of thermal comfort, natural lighting and building shapes that can be adapted to tropical climates. Which can feel comfortable for its users. The method used is the design stage according to Donna P. Duerk (1993): Preparation stage, data collection (primary and secondary), analysis, design concept, architectural design. The concept adopted in the planning and design of the Islamic Center is Tropical Architecture. The shape of the building is the result of the need to adapt to the climatic conditions on the site, such as the formation of a roof that has a slope, has ventilation and openings, for the space in the building to be arranged linearly from East to West in order to maximize wind movement in the building, Meanwhile, the site arrangement is made centered on the mosque but still uses a linear arrangement from north to south and makes the distance between buildings so that the wind can enter the site, besides minimizing pavement and adding a lot of vegetation to the outer space on the site. With this final project, it is hoped that it can become a reference for the design of the Islamic Center in Indonesia.

^{*})Penulis Korespondensi

Keyword: *Tropical Arcitecture, Islamic Center, Wet Tropical Climate, Thermal Comfort.*

1. PENDAHULUAN

Islamic Center merupakan pusat kegiatan pembinaan dan pengembangan keislaman yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas umat dalam berbagai macam kegiatan. Di setiap daerah atau negara, bangunan *Islamic Center* didesain berdasarkan kebutuhan dan letak topografinya. Bangunan *Islamic Center* yang ada di Eropa akan berbeda dengan *Islamic Center* yang ada di Asia atau bahkan di Indonesia. Indonesia merupakan negara beriklim tropis yang karakteristik bangunannya harus dapat beradaptasi dengan iklim tropis yang dalam arsitektur disebut arsitektur tropis. Arsitektur tropis adalah jenis arsitektur yang memberikan jawaban/ adaptasi bentuk bangunan terhadap pengaruh iklim tropis, dimana iklim tropis memiliki karakter tertentu yang disebabkan oleh panas matahari, kelembaban yang cukup tinggi, curah hujan, pergerakan angin, dan sebagainya. Merancang bangunan yang mempunyai *style* tidak semestinya diperuntukkan untuk iklim tropis basah, maka akan mengakibatkan bangunan yang hanya berdasar pada fungsi dan mengenyampingkan lingkungan yang ada di sekitarnya dan akhirnya tanpa disadari lingkungan sekitar telah rusak karena keegoisan dari bangunan yang telah dirancang.

2. METODE DESAIN

Metode desain merupakan penjelasan tentang langkah-langkah yang dibutuhkan proses perancangan untuk memandu dan mempermudah dalam merancang serta mengembangkan ide atau gagasan. Menurut Donna P. Duerk (1993), dalam melakukan proses perancangan ada beberapa tahapan desain yang perlu dilakukan, yaitu:

a. Tahap Persiapan: Pada tahap persiapan terdapat berbagai kegiatan pra perencanaan dan perancangan. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini adalah; 1) Identifikasi masalah berdasar pada kenyataan yang ada di Kabupaten Gresik tentang fasilitas keislaman, 2) Pencarian dan tinjauan pustaka serta obyek sejenis sebagai gambaran mengenal desain bangunan terkait (*Islamic Centre*), 3) Menentukan kebutuhan data yang akan digunakan dalam proses perencanaan

- b. Pengumpulan Data: Data yang dikumpulkan merupakan sarana utama sebagai sumber informasi serta dapat menjadi acuan atau dasar yang sesuai dengan standar maupun peraturan pemerintah yang berlaku.
- c. Analisa: Analisa dilakukan pada beberapa data berdasarkan fakta dan kebutuhan yang dibutuhkan yang diambil dari permasalahan yang melatarbelakangi munculnya gagasan awal. Hal ini dilakukan agar nantinya ditemukan solusi atau pemecahan masalah yang efektif.
- d. Konsep Perancangan: Konsep perancangan memberikan hasil berupa sketsa ide desain perancangan yang kemudian akan diproses menjadi gambar-gambar kerja berupa denah, tampak, potongan, *site plan*, *lay out*, perspektif situasi dan detail arsitektur.
- e. Desain Arsitektur: Desain arsitektur adalah proses yang memasuki tahap pengembangan dan pematangan konsep rancangan secara keseluruhan dalam menyelaraskan semua aspek.

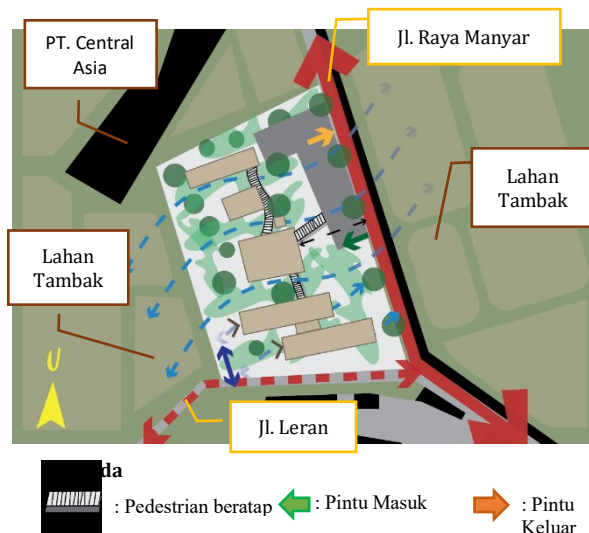
3. HASIL PEMBAHASAN

3.1. Resume Analisa Tapak

Tapak berada di Kabupaten Gresik, tepatnya berada di Jl. Raya Manyar yang status tata guna lahannya sebagai fasilitas umum dan tidak berkontur. Dengan luas lahan 40.000 m², KDB sebesar 50-60%, Koefisien Lantai Bangunan sebanyak 1-4 Lantai.

Pada site, angin lebih sering bertiup dari Barat Daya ke Timur Laut. Sedangkan untuk intensitas hujan pada site sebanyak 2000mm pertahun. Kondisi site dapat dilihat dari gambar di bawah.

*)Penulis Korespondensi



Gambar 1. Data Eksisting Site

Dari keadaan klimatologi yang telah dijabarkan di atas, maka alternatif desain pada bangunan adalah:

- a. Penanaman pohon dengan luas tajuk lebar pada sisi Barat untuk mengurangi intensitas panas matahari secara langsung ke dalam bangunan.
- b. Membuat “corong” pada bangunan dapat berupa dinding berongga atau vegetasi untuk mengarahkan dan mengumpulkan angin sebanyak-banyaknya ke dalam bangunan. Serta sekaligus sebagai *secondary skin*.
- c. Membuat bentuk bangunan yang memanjang, untuk memaksimalkan angin yang masuk ke area koridor bangunan dan site.
- d. Memundurkan bangunan menjauhi Jl. Raya Manyar, untuk mengurangi intensitas kebisingan dari jalan ke bangunan.
- e. Meminimalkan perkerasan pada permukaan tanah. Untuk meminimalisir penyerapan kalor dan sebagai penurun suhu pada area site.
- f. Pintu masuk dan keluar dipisah untuk mengurangi kepadatan pada satu akses masuk kendaraan. Dan pintu masuk-keluar servis melalui Jl. Leran.
- g. Meletakkan kantor pengelola, parkir pengelola, dan area servis pada sisi yang tidak dapat dilihat oleh pengunjung.
- h. Memberikan view dalam site berupa taman untuk sisi bangunan yang tidak mendapatkan view.
- i. Memberikan jarak antar bangunan agar aliran angin dapat merata ke dalam site dan

membuat bukaan, ventilasi atau dinding berongga pada bangunan agar masuk ke dalam bangunan.

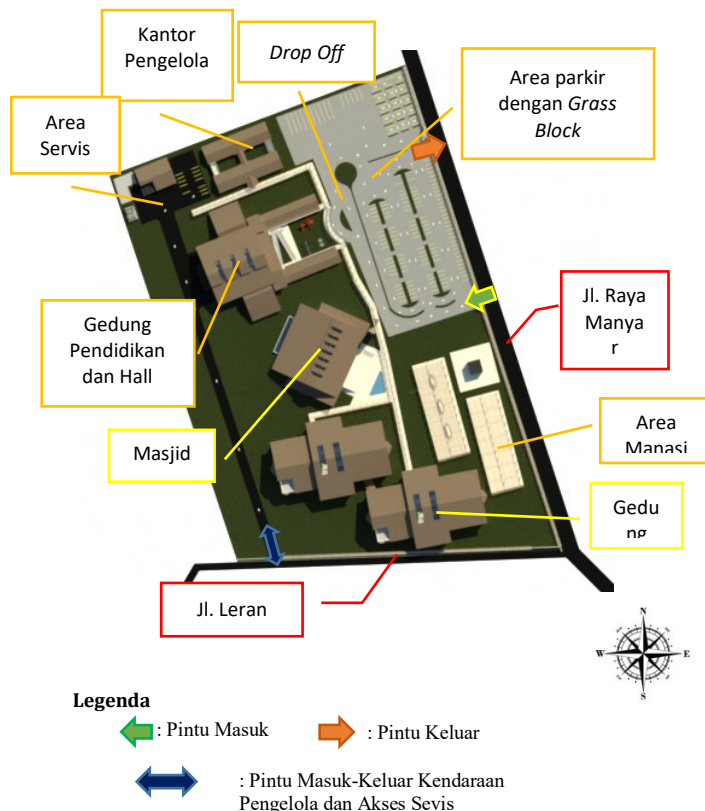
- j. Memberikan *over hang* pada atap agar teras atau jendela terlindungi dari tampias air hujan.

3.2. Hasil Perancangan

Konsep makro dari perencanaan dan perancangan *Islamic Center* ini adalah arsitektur tropis, dan tahapan penjelasan mengenai konsep telah dijelaskan pada bab sebelumnya.

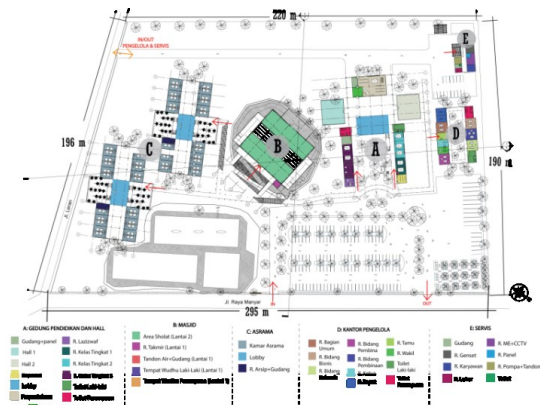
1. Transformasi Desain Site Plan dan Layout Plan

Konsep tatanan site akan ditata secara linear dan masjid akan ditempatkan di tengah sebagai pusat. Dan site lebih meminimalkan perkerasan untuk meminimalkan penyerapan kalor yang ada di area site dan lebih banyak ruang untuk menyerap air hujan yang ada di dalam site. Untuk area parkir pengunjung akan memakai material *grass block* yang akan tetap menyerap air. Serta memberikan jarak antar bangunan agar pergerakan angin dapat lebih maksimal menyebar pada site .



Gambar 2. Hasil Rancangan Site Plan

*)Penulis Korespondensi

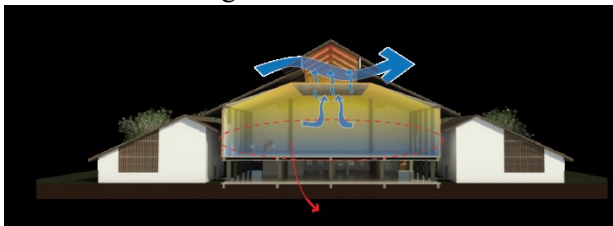


Gambar 3. Hasil Rancangan *Layout Plan*

Seperti yang telah dijelaskan pada konsep ruang pada poin sebelumnya, kamar-kamar asrama ditata linear pada sisi Utara dan Selatan. Kemudian pada area sirkulasi yang ada di bangunan asrama menggunakan pencahayaan alami pada saat siang hari dan penghawaan alami dengan sistem *cross ventilation* dan *stack ventilation*. Pencahayaan alami didapat dari dinding berongga pada dinding tangga-ramp dan *sky light* pada sebagian atap dari asrama. Sedangkan penghawaan alami didapat dari adanya dinding berongga pada sisi Barat dan Timur dari asrama.

2. Transformasi Desain Masjid

Seperti yang telah dijelaskan pada konsep ruang pada poin sebelumnya, bangunan masjid mempunyai banyak bukaan berupa dinding berongga pada semua sisi bangunan. Selain itu pada sisi Barat dari masjid dilengkapi dengan kolam yang dapat mendinginkan angin yang berhembus dari arah Barat dan akan masuk ke dalam area sholat. Dan pada bagian atap dari masjid, dilengkapi dengan *sky light* yang dapat memasukkan cahaya matahari ke dalam area sholat yang dilengkapi dengan *plafond* berongga yang bermotif geometri islam untuk mengurangi kalor yang akan masuk ke dalam area sholat, namun cahaya matahari dapat tetap masuk ke dalam area bangunan.



Gambar 4. Skema sistem kenyamanan termal pada masjid

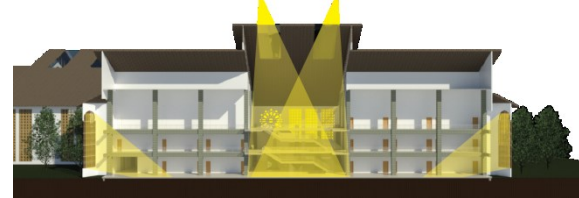


Gambar 5. Skema pencahayaan alami pada masjid

3. Transformasi Desain Asrama



Gambar 6. Skema sistem kenyamanan termal pada asrama (ruang bersama)



Gambar 7. Skema pencahayaan alami pada asrama (ruang bersama)

4. Transformasi Desain Gedung Pendidikan dan Hall

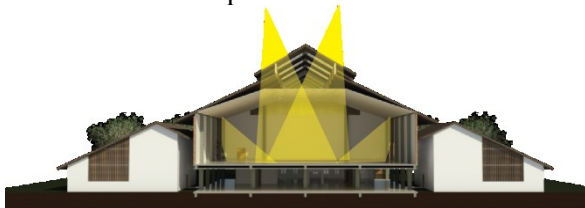
Seperti yang telah dijelaskan pada konsep ruang pada poin sebelumnya, pada area di antara ruang kelas diberikan taman yang ditanami pohon dengan luasan tajuk lebar dan berguna untuk “mendinginkan” angin yang akan masuk ke dalam bangunan. Selain itu pohon-pohon yang ada dapat menjadi “penghalang” panas yang datang dari matahari dan hanya mendistribusikan cahaya dari matahari, serta untuk penghawaan alami pada ruang kelas, memakai *cross ventilation*. Sedangkan untuk hall yang berada di lantai 2 memakai sistem *stack ventilation* sebagai sistem penghawaan alaminya dan untuk pencahayaan alami didapat dari *sky light* yang ada pada sebagian atap dari bangunan yang dilengkapi dengan *plafond* berongga agar tidak semua cahaya dapat dimasukkan dan

*)Penulis Korespondensi

dapat mengurangi kalor yang masuk ke dalam ruangan.



Gambar 8. Skema sistem kenyamanan termal pada hall utama

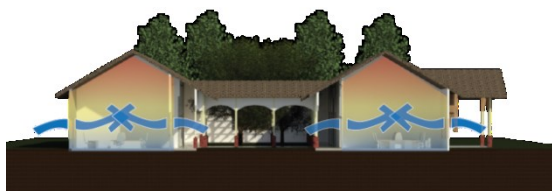


Gambar 9. Skema pencahayaan alami pada hall utama

5. Transformasi Desain Kantor Pengelola

Seperti yang telah dijelaskan pada konsep ruang pada bab sebelumnya, Ruang yang ada pada kantor pengelola akan ditata linear memanjang dari Timur-Barat, dan ada area tengah kantor pengelola diberi taman yang akan menjadi area pemasok cahaya matahari dan tempat pendinginan angin yang masuk ke dalam bangunan. Selain itu pada dinding yang berada di sisi Barat dan Timur dari taman akan di buat berongga. Hal ini dimaksudkan agar aliran angin

ui
in
ss



ruang kantor

4. KESIMPULAN

Dilatarbelakangi dari kondisi Kabupaten Gresik yang tidak mempunyai wadah untuk memusatkan kegiatan beragama Islam yang terdiri dari asrama haji, area manasik haji, perpustakaan, masjid, taman pendidikan Al-Qur'an, hall dan kantor laziswaf dimana semua kebutuhan tersebut masih menyebar dan bahan Kabupaten Gresik belum mempunyai area manasik haji yang memadai dan pemerintah kabupaten masih memakai Gor Tri Dharma milik PT. Petro Kimia Gresik sebagai tempat untuk pembinaan manasik haji untuk jama'ah haji. Perencanaan dan perancangan *Islamic Center* ini menjadi suatu bentuk solusi dari permasalahan tersebut. Perencanaan dan perancangan *Islamic Center* ini berlokasi di Jl. Raya Manyar, Kabupaten Gresik, bangunan ini dirancang dengan konsep Arsitektur Tropis dan diwujudkan dalam konsep bentuk, ruang dan penataan site. Bentuk bangunan yang terbentuk dari kebutuhan dari kondisi alam yang ada di site guna untuk beradaptasi dengan lingkungan sekitar, seperti bentukan atap yang memiliki kemiringan, adanya ventilasi dan bukaan, untuk ruang ditata linear agar dapat memaksimalkan pergerakan angin pada bangunan, sedangkan untuk penataan site dibuat terpusat pada masjid namun tetap memakai penataan linear dan membuat jarak antar bangunan yang dihubungkan dengan sirkulasi ruang luar yang dilengkapi dengan atap, selain itu meminimalisir perkerasan dan menambahkan banyak vegetasi pada ruang luar yang ada pada site.

Perencanaan dan perancangan *Islamic Center* diharapkan dapat lebih memusatkan kegiatan beribadah agama Islam yang ada di Kabupaten Gresik. Dan pemerintah daerah dapat memperhatikan kembali fasilitas beribadah bukan hanya masjid, namun wadah yang dapat memusatkan kegiatan beragama Islam mulai dari Rukun Islam yang pertama, yaitu 2 kalimat syahadat hingga ibadah haji.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Davidoff, Paul; Reiner, Thomas A. (1962). "Teori Pilihan Perencanaan". Jurnal Institut Perencanaan Amerika . 28 (2): 103-115. Departemen Agama, Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat (DITJEN

*)Penulis Korespondensi

C-59-5

- BIMAS), (1976). *Petunjuk pelaksanaan (JUKLAK) proyek Islamic centre di seluruh Indonesia*
- Idham, Nur Choliz, (2016), *Arsitektur dan Kenyamanan Termal* (Arie Prabawati, Eds). Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta.
- Karyono, Tri Harso, (2016), *Arsitektur Tropis* (Ade M. & Drajat S.T., Eds). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Manurung, Parmonangan. (2012), *Pencahayaan Alami dalam Arsitektur* (Sigit Suryantoro, Eds). Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta.
- Reswick, J.B. (1965). *Prospectus for an Engineering Design Center*, Cleveland OH, Case Institute of Technology
- Szokolay, S.V, et. al (1973). *Manual of Tropical Housing Building*, Bombay: Orient Langman.
- William A Shrode, Dan Voich, Jr (1974) *Organization and management : Basic System Concepts*. Florida State Univ. Florida.
- Zainun, Achmad. (1999). *Elemen Mesin-I*, Bandung: PT. Rafika Aditama

PERENCANAAN DAN PERANCANGAN KOMPLEKS RESORT AIR TERJUN SELENDANG BIDADARI DI KABUPATEN BOJONEGORO DENGAN PENDEKATAN ARSITEKTUR BIOMIMETIK

Villa Navida Devi^{1*}, Ririn Dina Mutfianti², Risma Andarini³

^{1,2,3}Universitas Widya Kartika

Abstrak

Kabupaten Bojonegoro merupakan salah satu kawasan di Provinsi Jawa Timur yang memiliki potensi wisata yang patut untuk dikembangkan. Salah satunya yaitu Air Terjun Selendang Bidadari yang berada di Kecamatan Malo. Air terjun ini memiliki 3 tingkat dengan tinggi 15 meter dan berada ditengah kawasan hutan lindung. Pemandangan alam yang masih asri membuat lokasi ini semakin istimewa. Hanya saja lokasi berada 40 KM dari pusat kota, membuat lokasi ini tidak memiliki fasilitas yang menunjang. Sebuah kompleks Resort akan sangat membantu memenuhi fasilitas lokasi ini. Keberadaan Resort ini akan menjadi pendukung lokasi wisata. Di setiap daerah atau negara, umumnya bangunan Resort didesain berdasarkan kebutuhan dan letak topografinya. Karakteristik sebuah bangunan harus bisa beradaptasi dengan keadaan alam sekitar. Konsep Biomimetik pada arsitektur bisa jadi mirip dengan penerapan metafora, berfokus pada bentuk-bentuk alam dan proses yang terjadi di dalamnya. Memadukan keseimbangan antara alam dan manusia diyakini dapat menjadi nilai tambah dalam kehidupan manusia. Pemilihan lokasi yang tepat sehingga memberi arah pandangan (*view*) berupa gunung, danau, atau hutan pada arsitektur bangunan biomimetik akan semakin selaras bila diterapkan di daerah pedesaan atau pegunungan.

Kata Kunci : Resort, Arsitektur Biomimetik

Abstract

Bojonegoro Regency is one of the areas in East Java Province that has tourism potential that deserves to be developed. One of them is Selendang Bidadari Waterfall in Malo District. This waterfall has 3 levels with a height of 15 meters and is in the middle of a protected forest area. The natural scenery that is still beautiful makes this location even more special. Only 40 KM from the city center, this location does not have supporting facilities. A resort complex will really help fulfill the facilities of this location. The existence of this resort will support tourist locations. In each region or country, generally resort buildings are designed based on their needs and topography location. The character of a building must be able to adapt to the surrounding natural conditions. The concept of biomimetics in architecture can be similar to the application of metaphors, focusing on natural forms and the processes that occur in them. Integrating the balance between nature and humans that can be an added value in human life. Selection of the right location so as to give a view (view) in the form of mountains, lakes, or forests on the biomimetic building architecture will be more harmonious when applied in rural or mountainous areas.

Keywords: Resort, Biomimetic Architecture

1. PENDAHULUAN

Kompleks *Resort* adalah sebuah area penginapan yang secara total menyediakan fasilitas untuk berlibur, rekreasi dan olah raga. Juga umumnya tidak bisa dipisahkan dari kegiatan menginap bagi pengunjung yang berlibur dan menginginkan perubahan dari kegiatan sehari-hari yang terletak dikawasan wisata. Pada umumnya sebuah *resort* ini akan menjadi pendukung lokasi wisata tertentu untuk menunjang fasilitas yang dibutuhkan. Pada Kabupaten Bojonegoro Jawa Timur terdapat air terjun tiga tingkat yang belum terekspos dan berada di tengah kawasan hutan lindung. Bahkan lokasi wisata ini tidak bisa ditempuh dengan kendaraan, air terjun ini tergolong unik karena memiliki tiga tingkat, namun yang paling utama adalah air terjun yang berada di atas. Dengan tinggi air terjun sekitar 15 meter, bentuknya yang sekilas menyerupai selendang membuat tempat ini dijuluki Air Terjun Selendang Bidadari. Lokasi air terjun ini berada di kawasan hutan lindung di Desa Sumberejo, Kecamatan Malo, atau berjarak sekitar 40 km dari pusat Kabupaten Bojonegoro. Di setiap daerah atau negara, umumnya bangunan *resort* didesain berdasarkan kebutuhan dan letak topografinya. Karakteristik sebuah bangunan harus bisa beradaptasi dengan keadaan alam sekitar. Arsitektur Biomimetik adalah desain arsitektur yang menjadikan alam sebagai model dalam perancangannya. Konsep Biomimetik pada arsitektur bisa jadi mirip dengan penerapan metafora, berfokus pada bentuk-bentuk alam dan proses yang terjadi di dalamnya. Memadukan keseimbangan antara alam dan manusia diyakini dapat menjadi nilai tambah dalam kehidupan manusia. Pemilihan lokasi yang tepat sehingga memberi arah pandangan (*view*) berupa gunung, danau, atau hutan pada arsitektur bangunan biomimetik akan semakin selaras bila diterapkan di

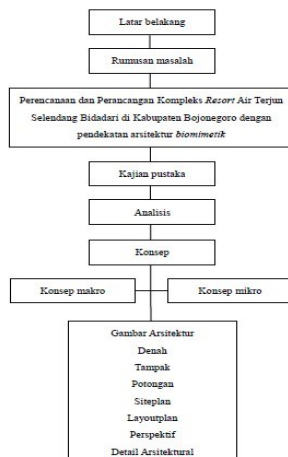
daerah pedesaan atau pegunungan. Merancang bangunan yang memiliki *style* menyerupai lingkungan alam sekitar akan menghasilkan banyak bentukan, ini akan menjadikan ketidak selarasan antara bangunan satu dengan yang lainnya. Sedangkan suatu kompleks bangunan akan terlihat indah jika memiliki bentukan yang selaras dan memiliki satu kesatuan. Hal ini menunjukkan bahwa memilih satu karakteristik alam sekitar untuk dijadikan pedoman perencanaan dan perancangan bisa menyelaraskan bentuk *style* pada kompleks bangunan tersebut. Menurut data dinas budaya dan pariwisata Kabupaten Bojonegoro tahun 2018, di Kabupaten Bojonegoro ada kunjungan wisata sebanyak 1.200.000 pengunjung. Dan terus bertambah setiap tahunnya karena upaya pemerintah kabupaten tidak hanya mempromosikan melalui semua media masa juga melakukan perbaikan pada fasilitas-fasilitas wisatanya agar menarik pengunjung. Pada data Kabupaten Bojonegoro tercatat ada sebanyak 28 hotel. Pengadaan *resort* dengan pendekatan arsitektur *biomimetik* di kawasan air terjun Selendang Bidadari ini sangat dibutuhkan untuk saat ini, dan diharapkan dapat memberikan wadah bagi wisatawan yang melakukan kunjungan wisata ke Kabupaten Bojonegoro khususnya ke wisata Air Terjun Selendang Bidadari . Dan juga akan semakin menarik pengunjung karena semua fasilitas pendukung akan di hadirkan untuk menunjang segala kebutuhan yang dibutuhkan di kompleks ini. Tujuan dari perancangan ini adalah untuk dapat merencanakan dan merancang sebuah *resort* dengan pendekatan arsitektur *biomimetik*, yang secara arsitektur dapat beradaptasi dengan kondisi di sekitar kawasan wisata dan juga akan menjawab masalah sarana penginapan di kawasan wisata air terjun selendang bidadari di Kabupaten Bojonegoro.

*)Penulis Korespondensi

2. METODE PERANCANGAN

Metode perancangan yang digunakan dalam perencanaan dan perancangan kompleks *Resort Air Terjun Selendang Bidadari* di Kabupaten Bojonegoro bersifat analisa kualitatif. Analisa kualitatif adalah analisa dengan cara mengembangkan, menciptakan, menemukan konsep, dan teori. Data pada studi literatur

diperoleh dari teori, pendapat para ahli serta peraturan dan kebijakan pemerintah yang akan menjadi dasar perancangan *resort* di Bojonegoro. Mencari sumber data/referensi yang tepat untuk dijadikan acuan sebelum merancang seperti: dari buku, jurnal/berita, internet dan aturan kebijakan pemerintah. Melakukan pengamatan langsung keadaan lapangan pada bangunan sejenis yang bertujuan untuk mengamati serta mempelajari perilaku/pola aktivitas, organisasi ruang serta hubungan antara perilaku pengguna dengan ruang/lingkungan.



Gambar 1. Metode prancangan
Sumber : Dokumen pribadi, 2019

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

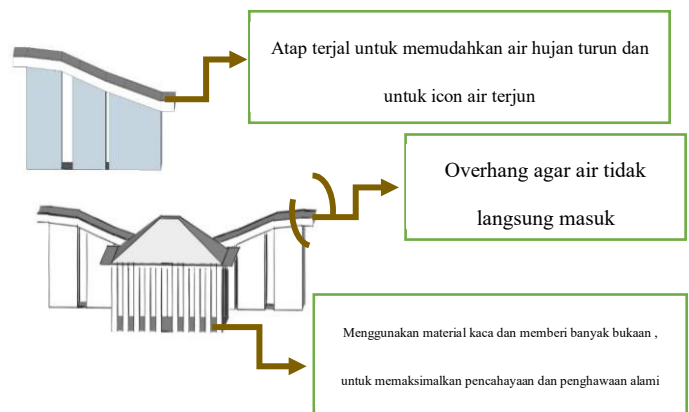
3.1. KONSEP MAKRO

Bentuk bangunan mengembangkan dari kebutuhan dan studi bentuk yang

sudah dilakukan, kemudian dikombinasikan dengan karakteristik air secara metafora yaitu bentuk bangunan yang memberikan kesan tenang dan sejuk. Karena karakter ini cocok diaplikasikan pada bangunan sebuah resort yang berfungsi sebagai tempat untuk berlibur.

A. Bentuk

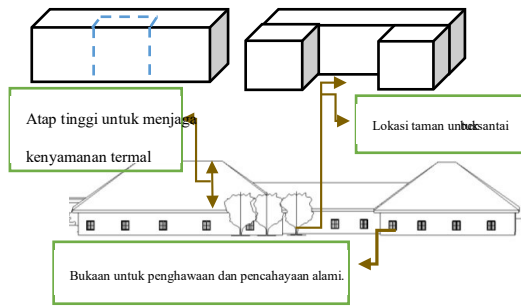
Dari analisa yang telah dilakukan gedung utama ini akan berada di bagian paling depan untuk menerima tamu. Bentuk gedung utama ini tidak terlepas dari metafora salah satu karakteristik air dan ditambah dengan atap yang menurun terjal untuk simbol air terjun.



Gambar 2. Gedung Utama
Sumber : Dokumen Pribadi,2019

B. Gedung Olahraga Dari analisa yang telah dilakukan gedung olahraga ini akan berada disebelah Selatan gedung utama. Bentuk gedung olahraga tetap mengusung konsep metafora dari karakteristik air. Bangunan dengan atap tinggi untuk menjaga suhu dalam ruangan agar tetap dingin, memberikan banyak bukaan untuk mengurangi penggunaan pencahayaan dan penghawaan buatan.

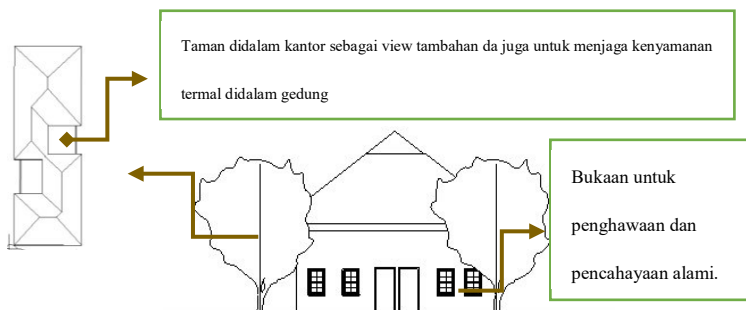
*)Penulis Korespondensi



Gambar 3. Gedung Olahraga
Sumber : Dokumen Pribadi,2019

C. Kantor

Dari analisa yang telah dilakukan gedung kantor pengelola ini akan berada disebelah Selatan gedung utama dan gedung olahraga. Bentuk gedung kantor pengelola tetap mengusung konsep metafora dari karakteristik air.



Gambar 4. Kantor
Sumber : Dokumen Pribadi,2019

D. Villa

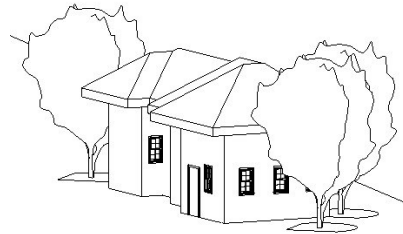
Dari analisa yang telah dilakukan villa ini akan berada disebelah Timur atau dibelakang gedung utama. Bentuk villa tetap mengusung konsep metafora dari karakteristik air.



Gambar 5. Villa
Sumber : Dokumen Pribadi,2019

E. Area Service

Dari analisa yang telah dilakukan area service ini berada di ujung site sebelah Tenggara. Bentuk area service ini disesuaikan dengan kebutuhan yang ada dan tidak memasukkan unsur metafora karakteristik air karena memang bangunan ini hanya bisa diakses oleh pihak pengelola dan tidak memerlukan desain tertentu.



Gambar 6. Area Service
Sumber : Dokumen Pribadi,2019

3.2. Konsep Ruang

Dengan konsep pendekatan pada Arsitektur *Biomimetic*, penataan ruang yang digunakan pada bangunan lebih disesuaikan dengan kondisi site atau berdasar pada bentuk sehingga penempatan ruang mengikuti bentuk bangunan.

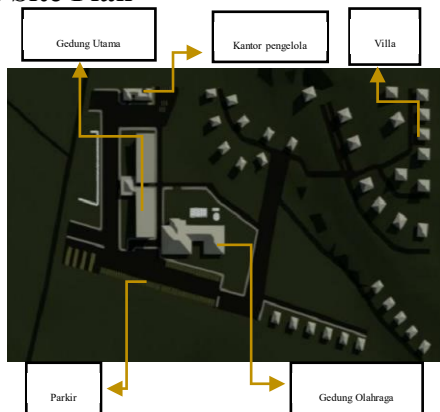
Mempertahankan keselarasan antara ruang luar dan ruang dalam. Pemilihan bentuk linear lebih mendukung dikarenakan bentuk ini lebih fleksibel dan bisa mengikuti tatanan masa.

3.3. Konsep Tatanan Massa

Tatanan massa mengusung konsep metafora karakteristik air yaitu mengalir dari tempat tinggi ke rendah yang dimetaforakan menjadi seperti kekuasaan, pemimpin yang melayani orang-orang yang membutuhkan dan memberikan kesejahteraan. Aplikasi pada bangunan yaitu penataan gedung utama sebagai pusat *Resort* yang berada di bagian depan/bangunan utama akan melayani segala kebutuhan tamu dan pengunjung.

3.4. HASIL PERANCANGAN

A. Site Plan



Gambar 7. Siteplan
Sumber : dokumen pribadi,2019

B. Detail Gedung Utama



Gambar 8. Gedung Utama
Sumber : dokumen pribadi,2019

4. KESIMPULAN

Dari kebutuhan fasilitas penunjang yang diperlukan di beberapa tempat wisata, salah satunya air terjun selendang bidadari maka pengadaan resort dengan pendekatan arsitektur *biomimetik* di kawasan air terjun Selendang Bidadari akan semakin menarik pengunjung karena fasilitas-fasilitas pendukung akan di hadirkan untuk menunjang segala kebutuhan yang dibutuhkan pada kawasan ini. Di Bojonegoro sendiri belum ada bangunan resort dan juga air terjun selendang bidadari ini belum diexpose secara maksimal perencanaan dan perancangan resort ini menjadi suatu bentuk solusi dari permasalahan tersebut. Dengan konsep arsitektur biomimetik yang mengacu pada organisme tertentu seperti binatang dan tanaman sehingga membuat bangunan akan menyatu

dengan keindahan alam tanpa memberikan perbedaan yang sangat mencolok.

Saran

Perencanaan dan perancangan resort diharapkan dapat membantu memenuhi kebutuhan fasilitas di air terjun Selendang Bidadari dan juga dapat memicu pengembangan kawasan wisata ini menjadi semakin diexpose secara luas.

Daftar Pustaka

5.1. Buku, Jurnal

- Benyus, Janine. 2009. *Biomimicry: Inovation Inspired by Nature*. Harper Collins
- Akmal, Imelda 2013. *Tropical Landscape*. Jakarta : PT. Imaji Media Pustaka
- Forlag, Arvinius, 2008. *Nordic Architecture*. Singapore: Page One Publishing Pte
- Pengertian perencanaan, 2017. "pengertian perencanaan menurut para ahli". (<https://hjtfruity.blogspot.com/2017/05/pengertian-perencanaan-menurut-paraahli.html>). Diakses pada 14 November 2019.
- Laurens, Joyce M. dan Esterlita Devi Hendrayani. 2002. "AIR SEBAGAI SUBYEK DALAM DESAIN ARSITEKTUR Kasus telaah: Istana Alhambra, Granada", *Vol. 30, No. 2*. Diakses dari <http://puslit.petra.ac.id/journals/architecture/> pada 11 Januari 2020.
- Schouten, Frendy Prawiro Yohannes, Sangkertadi, dan Frits O. P. Siregar. 2015. "BIODOME DI MANADO (ARSITEKTUR BIOMIMETIKA)". Diakses dari (<https://media.neliti.com/media/publication/s/65221-ID-biodome-di-manadoarsitektur-biomimetika.pdf>) pada 15 mei 2020.
- Eman, Arviro Ermakk dan Octavianus H.

*)Penulis Korespondensi

A. Rogi. “*IMPLEMENTASI KONSEP ARSITEKTUR BIOMIMETIK PADA DESAIN GELANGGANG OLAHRAGA DI MINAHASA SELATAN*”. Diakses dari(file:///C:/Users/owner/Downloads/34576519-1-PB.pdf) pada 15 mei 2020.

5.2. Internet

<https://www.balipranaresort.com/yogaresort/> diakses pada tanggal 20 Januari 2020

<https://mayaresorts.com/ubud/gallery/> diakses pada tanggal 20 Januari 2020

<https://bojonegorokab.bps.go.id/publication/2019/08/16/e1699596d983baf7277e2100/kabupaten-bojonegoro-dalam-angka2019.html> diakses pada tanggal 13 Januari 2020

<https://penginapan.net/pengertian-danjenis-resort-menurut-para-ahli/> diakses pada tanggal 15 November 2019

https://en.wikipedia.org/wiki/Mountain_resort diakses pada tanggal 20 Januari 2020

PERENCANAAN ULANG RUAS JALAN RAYA RUTENG DENGAN MENGGUNAKAN PERKERASAN KAKU *RIGID PAVEMENT* KABUPATEN MANGGARAI, NTT

Claudius L. B Caling¹, Muhammad Shofwan Donny Cahyono²

^{1,2}Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Dalam penelitian kali ini mengambil lokasi penelitian di daerah asal penulis yaitu di Ruteng, Flores NTT, tepatnya di jalan. Raya Ruteng, jalur Ruteng- Labuan Bajo. Latar belakang penulis mengambil di jalur ini karena jalur ini sering dilewati kendaraan berat dan juga overload, juga kondisi drainase yang kurang baik. Tujuannya adalah mencoba merencanakan kembali dari perkerasan lentur menjadi perkerasan kaku (rigid pavement). Berdasarkan rumus yang ada LHR harian dari hasil survei menggunakan data jam puncak yaitu pada hari Kamis jam 16.00-19.00. Kemudian dilihat nilai DS hingga tahun 2040 masih dibawah dari 0.75. Data hujan diperoleh nilai intensitas hujan 8536.3. Selanjutnya ditentukan dimensi drainase. LHR pada jam puncak lalu dicari rencana tebal perkerasan kaku nya dan diperoleh hasil tebal rencana adalah 200 mm. Dari seluruh rangkaian ini dihitung pula RAB berdasarkan HSPK kabupaten Manggarai tahun 2019, dan diperoleh nilai Rp.3,070,000,000.00.

Kata Kunci : Pengumpulan, Analisis, dan Perencanaan

Abstract

In this research, the research took place in the author's hometown, namely in Ruteng, Flores, NTT, to be precise on the road. Raya Ruteng, on the Ruteng-Labuan Bajo route. The author's background is taking this route because this route is often passed by heavy vehicles and is also overloaded, as well as poor drainage conditions. The aim is to try to re-plan from flexible pavement to rigid pavement. Based on the formula, the daily LHR from the survey results uses peak hour data, namely on Thursday 16.00-19.00 hours. Then, it can be seen that the DS value until 2040 is still below the 0.75 curvy. Rain data obtained rainfall intensity value 8536.3. Then determined the drainage dimensions. At the peak hour of LHR, the plan for the thickness of the rigid pavement is searched and the thickness of the plan is 200 mm. From this whole series, the RAB is also calculated based on the HSPK of Manggarai Regency in 2019, and the value is Rp. 3,070,000,000.00.

Keywords: Collection, Analysis, and Planning.

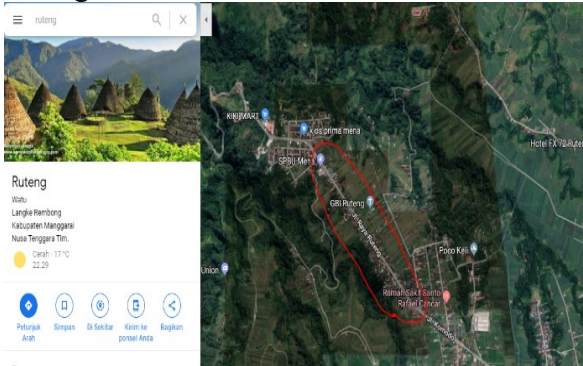
1. PENDAHULUAN

Dalam penelitian kali ini, penulis mengambil lokasi penelitian di daerah asal penulis yaitu di Ruteng, Flores NTT, tepatnya di jalan. Raya Ruteng, jalur Ruteng-Labuan Bajo. Jalur ini merupakan jalur lintas provinsi yang dimana dilewati oleh kendaraan-kendaraan biasa seperti mobil, sepeda motor dan bus. Di samping itu jalur ini juga dilewati oleh truck-truck berkapasitas

besar yang melewati jalan ini. Karena merupakan jalur provinsi, sesuai dengan pengamatan penulis kondisi jalan pada jalur ini kurang memadai disamping itu ditemukan juga kondisi jalan yang rusak dan juga kurang lebar. Disamping itu, drainase pada jalur ini kurang diperhatikan baik oleh pemerintah ataupun warga yang berada disekitar ruas jalur ini. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari PU Kabupaten Manggarai, pada ruas jalur ini telah

^{*})Penulis Korespondensi

dilakukan perbaikan atau pemeliharaan beberapa kali. Namun dalam rentan waktu yang tak cukup lama jalan ini terus mengalami kerusakan.



Gambar 1. Lokasi Penelitian

2. TINJAUAN PUSTAKA

Adapun yang menjadi tinjauan pustaka diambil dari panduan, departemen perkerjaan umum, manual kapasitas jalan Indonesia (MKJI), Analisa Hidrologi, juga untuk mencari Rencana Anggaran Biaya (RAB) berdasarkan HSPK kabupaten Manggarai.

1. Manual Kapasitas Jalan Indonesia (MKJI)

- Klasifikasi Jalan Raya
- Karakteristik Jalan Raya
- Karakteristik arus lalu lintas
- Tingkat Pelayanan

2. Perkerasan Kaku

Menurut Departemen Pekerjaan Umum Petunjuk Perencanaan Perkerasan Kaku (Beton Semen) pada tahun 2003 perhitungan perencanaan tebal pelat beton adalah sebagai berikut:

- Menghitung jumlah kendaraan niaga harian (JKNH) pada tahun pembukaan perencanaan proyek.
- Menghitung jumlah kendaraan niaga (JKN) selama umur rencana (n tahun).
- Menghitung jumlah sumbu kendaraan niaga harian (JSKNH).
- Menghitung persentase masing-masing beban sumbu dan jumlah repetisi yang akan terjadi selama umur rencana,

*)Penulis Korespondensi

- Mengitung persentase lelah (*fatigue*) untuk setiap konfigurasi beban sumbu dapat dihitung.
- Tebal plat beton yang dipilih/ditaksir dinyatakan sudah benar/cocok apabila total *fatigue* yang didapat besarnya lebih kecil atau sama dengan 100%. Perencanaan perhitungan luas tulangan melintang yang diperlukan pada perkerasan beton menerus dihitung.

3. Analisa Hidrologi

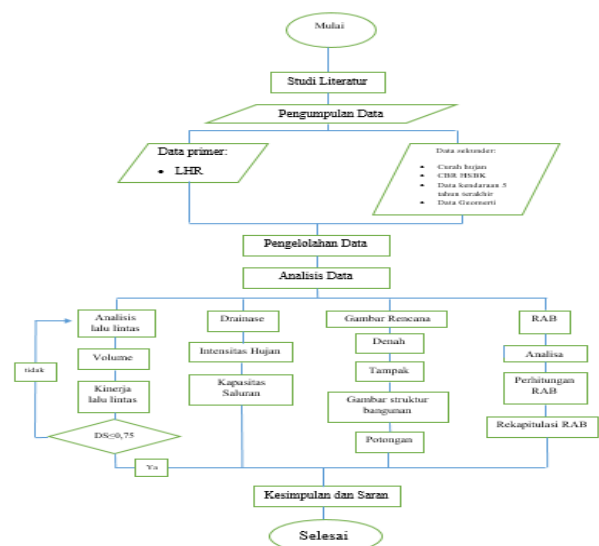
Kegiatan analisis hidrologi meliputi :

- Perhitungan Curah Hujan Wilayah Maksimum.
- Analisis Frekuensi.
- Uji Kesesuaian Distribusi (*Testing of goodness of fit*).
- Perhitungan Intensitas Hujan.
- Perhitungan Debit Rencana.

4. Rencana Anggaran Biaya (RAB)

Perhitungan untuk RAB menggunakan HSBK yang dikeluarkan oleh pemerintah Kabupaten Mangarai NTT.

3. METODOLOGI PENELITIAN



4. PEMBAHASAN DAN HASIL

1) Lalu lintas Harian rata-rata

Hari	Jenis Kendaraan								jml
	1	2	3	4	5a	6a	6b	7a	
senin	4,6 42	712	1,0 43	72	46	219	37	9	6,7 79
selasa	4,5 85	609	927	78	36	232	26	7	6,4 99
rabu	6,7 36	662	894	58	42	215	30	9	8,6 46
kamis	4,8 88	585	881	56	33	163	22	12	6,6 41
jumat	6,9 17	705	991	53	38	216	25	10	8,9 55
sabtu	6,5 29	783	927	54	37	225	26	10	8,5 90
ming gu	4,5 38	414	696	46	29	193	23	19	5,9 58
Jumla h	38, 835	4,4 70	6,3 59	416	260	1,4 63	189	76	52, 068

Table 1. Survei LHR

Data Survei diatas merupakan rekapitulasi LHR jalur keluar- masuk per-jam puncak yaitu, pagi (06.00-09.00), siang (11.00-14.00), dan sore (16.00-19.00). kemudian bersarkan rekapan tersebut diambil diambil jumlah rata-rata harian terbesar, yaitu pada hari kamis dan jam puncaknya pada jam 16.00-18.00.

ara h	Jenis Kendaraan									jm l
	1	2	3	4	5a	5b	6a	6b	7a	
ma su k	40 8	46	45	3	1	8	1	0	51 2	1,0 24
kel uar	40 8	31	76	4	3	15	1	2	53 9	2,1 29
Ju ml ah	81 5	77	12 1	7	4	23	2	2	1,0 51	2,7 57

Table 2. Lalu Lintas Jam Puncak

2) Analisa kapasitas Jalan

- Kapasitas dasar (C_0) = 2900 smp/jam
- faktor penyesuaian kapasitas akibat lebar jalur lalu lintas (FC_w) = 1.00
- Menentukan faktor penyesuaian kapasitas akibat pemisah arah (FC_{sp}) = 1.00
- Menentukan nilai kapasitas 2/2 UD

$$C = C_0 \times FC_w \times FC_{sp}$$

*)Penulis Korespondensi

$$= 2900 \text{ smp/jam} \times \text{jumlah lajur} \times 1,00 \times 1,00$$

$$= 5800 \text{ smp/jam}$$

- Menentukan Q

Tahun	DS
2020	0.008
2021	0.011
2022	0.011
2023	0.012
2024	0.013
2025	0.013
2026	0.014
2027	0.015
2028	0.016
2029	0.018
2030	0.019
2031	0.021
2032	0.023
2033	0.025
2034	0.215
2035	0.031
2036	0.035
2037	0.042
2038	0.048
2039	0.073
2040	0.064

Dengan demikian perencanaan lalu lintas menggunakan tipe 2/2 UD mempunyai nilai DS < 0.75, selama kurun waktu 20 tahun perencanaan lalu lintas.

3) Perhitungan tebal plat beton

- CBR tanah dasar = 6 %
- Kuat tarik lentur (F_c) = 4 Mpa, dengan mutu beton K350.
- Bahan pondasi bawah = 100 mm
- Mutu baja tulangan = BJTU 30 (F_y = 3000 kg/cm²) untuk BBDT (beton bersambung dengan tulangan).

C-61-3

- Bahu jalan = tidak Ruji (dowel) = ya
- Umur rencana (UR) = 40 tahun
- Direncanakan perkerasan beton semen untuk jalan 2 lajur 2 arah.
- Perencanaan meliputi : perkerasan beton bersambung dengan tulangan (BBDT).

Berdasarkan data hasil survei maka LHR yang diambil adalah LHR pada jam Puncak yaitu pada hari kamis pukul 16.00-19.00.

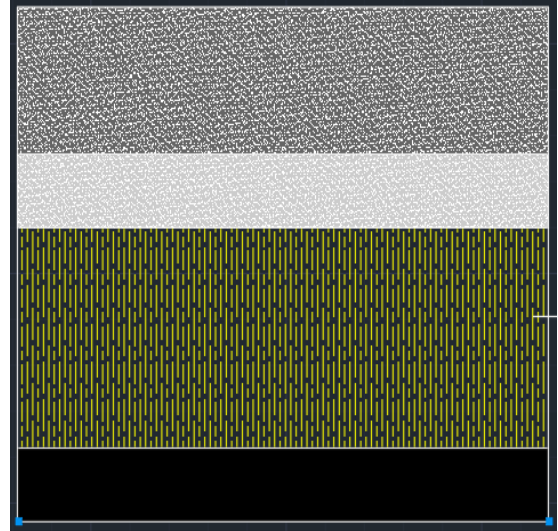
No	Jenis Kendaraan	Volume
		buah
1	GOL 1	815
2	GOL 2	77
3	GOL 3	121
4	GOL 4	7
5	GOL 5A	4
6	GOL 6A	23
7	GOL 6B	2
8	GOL 7A	2

Tabel 3. LHR jam puncak

Dari data diatas lalu dikelolah sesuai rumus yang ada, dan selanjutnya disesiakan ke dalam analisa fatik dan erosi, dan mengasumsikan ketebalan rencana. Berdasarkan analisa lanjut dalam bentuk table analisi penulis mencoba memasukan nilai 200 mm dan diperoleh nilai fatik nya yaitu, 78% dan analisa erosi nya 70,34%. Dapat dilihat bahwa bersarkan analisa fatik dan erosi keduanya diperoleh hasil dibawah 100%.

Jadi ketebalan rencana yang ditentukan adalah 200 mm dengan gambar rencana perkerasan kaku, rigid pavement menggunakan mutu beton K350 dengan ketebalan 200 mm, dan CBK atau lapisan beton bawah dengan ketebalan 100 mm, dan urugan timbunan sirtu

dengan ketebalan 300 mm, dan dasar perkerasan lama distriping dengan kira-kira ketebalan 100 mm.



Gambar 2. Tebal rencana perkerasan

4) Analisa Curah Hujan

NO	TAHUN	hujan harian max (mm)	deviasi	$(x_i - \bar{x})^2$
		x_i	$x_i - \bar{x}$	
1	2008	140	-31.5	992.25
2	2009	153	-18.5	342.25
3	2010	171	-0.5	0.25
4	2011	143	-28.5	812.25
5	2012	184	12.5	156.25
6	2013	180	8.5	72.25
7	2014	179	7.5	56.25
8	2015	167	-4.5	20.25
9	2016	193	21.5	462.25
10	2017	205	33.5	1122.25
		1715		4036.5

Tabel 4. Data Curah Hujan

Data curah hujan diatas diperoleh penulis dari BMKG kabupaten Manggarai. Selanjutnya data tersebut dikelolah untuk memperoleh intensitas curah hujan yang diperoleh sehingga penulis mampu mengansumsikan penampang yang sesuai untuk desain drainasenya.

Adapun data curah hujan ini dikelolah sesuai dengan rumus atau metode normal, gumble, log normal dan log pearson 3. Dan berdasarkan rumus yang ada lalu dikelolah untuk mencari intensitas curah hujan nya dan diperoleh hasil 8536.3 mm/jam. Setelah memperoleh data intensitas hujan penulis selajutnya merencanakan desain drainase nya.

DIMENSI DESAIN SALURAN DRAINASE				
A	b	y	h	satuan
0.54	0.6	0.45	0.9	m

5) Rencana Anggaran Biaya (RAB)

a. Rekapitulasi

REKAPITULASI RENCANA ANGGARAN BIAYA		
NO	URAIAN PEKERJAAN	JUMLAH HARGA
		(Rp)
I	PEKERJAAN PERSIAPAN	21,250,000
II	PEKERJAAN TANAH	300,089,193
III	PEKERJAAN PEMBESIAN	50,351,670
IV	PERKERASAN KAKU	2,373,420,630
V	PEKERJAAN DRAINASE	315,794,720
VI	PENGEMBALIAN KONDISI DAN PEKERJAAN MINOR	8,239,248
TOTAL		3,069,145,461
DIBULATKAN		3,070,000,000

5. KESIMPULAN

- 1) Perlu adanya perencanaan yang teliti terutama dalam perencanaan struktur agar perubahan pekerjaan dapat diminimalkan.
- 2) Perencanaan anggaran dan waktu pelaksanaan harus direncanakan dengan baik agar dalam pelaksanaan tepat waktu dan efisien biaya.
- 3) kondisi Kabupaten Manggarai yang sekarang dimana merupakan salah satu kota yang sedang berkembang sangatlah tidak tepat sasaran jika biaya sebesar ini dialokasikan untuk pembuatan rigid pavement.

6. Daftar Pustaka

- Cahyono, Muhammad Shofwan Donny., 2012, *Perencanaan Jalan Tol Mojokerto – Kertosono STA 5350-STA 10350 dengan menggunakan Perkerasan Kaku di Kabupaten Mojokerto Jawa Timur.*
- Cahyono, Muhammad Shofwan Donny., 2019, *Pengaruh Kinerja Lalu Lintas Simpangan Bersinyal Jalan Arif Rahman Hakim Akibat Bangkitan Perjalan Setelah Beroprasinya Ruas Jalan (Middle East Road) Merr Iic. (Ruas Jalan Gunung Anyar Kota Surabaya)*
- Departemen Permukiman Dan Wilayah. 2000, *Perencanaan Beton Semen.*
- Departememn pekerjaa umum direktorat jendral bina marga. 2006. *Perencanaan Sistem Drainase Jalan.*
- HSPK Kabupaten Manggarai. 2019.
- Kementrian Pekerjaan Umum Direktorat Jendral Bina Marga. 2003. *Manual Desain Perkerasan Jalan.*
- Kementrian Pekerjaan Umum Direktorat Jendral Bina Marga. 2017. *Manual Desain Perkerasan Jalan.*
- Rahmadan, A.R., 2011, *Perencanaan Ulang Dengan Menggunakan Perkerasan Kaku Ruas Jalan Ponco-Jatinegara Sta 143+600 – Sta 148+600 Kabupaten Tuban Provinsi Jawa Timur.*

DESAIN DAN PEMBUATAN SISTEM PEMBACAAN GESTURE TANGAN BERBASIS MIKROKONTROLER

Vincent Antoni Putra^{1*}, Yoga Alif Kurnia Utama²

^{1,2} Universitas Widya Kartika Surabaya

Abstrak

Perkembangan teknologi khususnya bidang robotika saat ini berkembang dengan sangat pesat dilihat dari kebanyakan pengaplikasian teknologi robotika berbasis sistem control dan kecerdasan buatan dalam bidang industri, pendidikan, maupun kehidupan sehari-hari. Dalam penelitian ini digunakan flex sensor yang diletakan pada sarung tangan untuk mengoperasikan sebuah lampu bohlam. Flex sensor memiliki keluaran (output) resistansi yang diproses oleh mikrokontroler yang akan mengoperasikan sebuah bohlam. Untuk pengiriman data dan penerima data menggunakan Nrf24L01, Nrf24L01 akan mengirim data berupa perintah yang akan menyalakan suatu bohlam.

Kata kunci : Flex sensor, Nrf24L01, dan Mikrokontroler

Abstract

The development of technology, especially in the field of robotics is currently developing very rapidly, seen from most applications of robotics technology based on control systems and artificial intelligence in the fields of industry, education, and everyday life. In this research, a flex sensor is used which is placed on the glove to apply a light bulb. The flex sensor has a resistance output which is processed by a microcontroller which will open a bulb. For sending data and receiving data using Nrf24L01, Nrf24L01 will send data in the form of commands that will light a bulb.

Keywords : Flex sensor, Nrf24L01, and Microcontroller

1. PENDAHULUAN

Dengan perkembangan interaksi antara manusia dan mesin, interaksi antara komputer dan manusia menjadi semakin sering. Kemajuan dunia teknologi dengan system robotik sebagai media utama dalam proses produksi. Hal ini semakin sering dengan adanya revolusi 4.0 di era modern saat ini [1]. Interaksi antara manusia dan mesin menggunakan banyak media, salah satunya adalah melalui gerakan tangan atau isyarat tangan. Interaksi antara manusia dan mesin menggunakan isyarat tangan atau gerakan tangan, telah banyak digunakan di banyak bidang, seperti UAV [2], permainan somatosensori [3], pengenalan bahasa isyarat [4] dan sebagainya.

Penggunaan sensor fisik yang membaca gerakan tangan memberikan kebebasan pada

pengguna untuk melakukan aktivitas tanpa harus mengoperasikan mesin secara manual. Hal ini dikarenakan pengenalan isyarat tangan memiliki sensor yang akan terpasang pada bagian luar dari jari atau tangan sehingga mesin dapat digerakkan atau dioperasikan melalui pergerakan jari tangan. Sensor yang sering digunakan untuk mendeteksi perubahan jari menggunakan flex sensor. Flex sensor menghasilkan perubahan nilai hambatan listrik (resistansi) yang sebanding dengan perubahan kelengkungan yang dialaminya [5].

Selain itu, sistem pembacaan gerakan tangan ini sangat bermanfaat bagi pengguna yang mengalami cacat atau penderita difabel [6]. Hal ini dikarenakan kaum difabel yang mengalami kesulitan untuk menggunakan alat-alat elektronik. Oleh sebab itu pada penelitian ini penulis membuat sebuah aplikasi yang

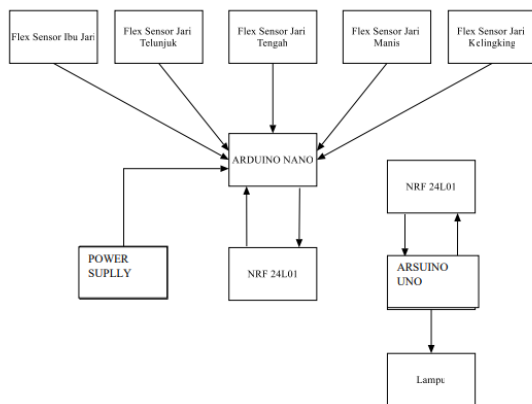
^{*}Penulis Korespondensi

dapat memudahkan pengguna untuk mengendalikan segala sesuatu dengan menggunakan gestur tangan. Gestur tangan yang merupakan salah satu media alami manusia dalam berkomunikasi dapat diterapkan pada interaksi manusia dengan mesin agar mampu memberikan keleluasaan pada penggunaanya dalam mengendalikan sistem. Pada penelitian ini akan di gunakan robot pergelangan tangan yang menggunakan pergerakan jari berdasarkan sudut kemiringan dengan menggunakan flex sensor.

2. METODE PENELITIAN

1.1 Perancangan Sistem

Pada sub bab ini akan di bahas blok diagram system yang akan diimplementasikan dalam penelitian ini.



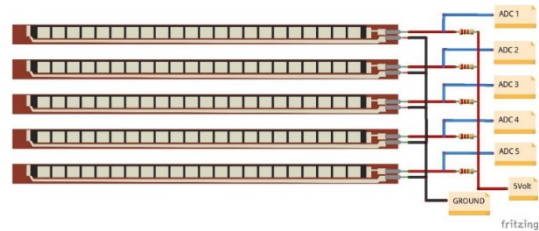
Gambar 2.1 Blok Diagram Rangkaian

Pada gambar 2.1 dapat dilihat bahwa blok diagram tersebut terdapat beberapa komponen yang dibutuhkan. Komponen-komponen tersebut adalah sebagai berikut :

1.1.1 Flex Sensor

Perangkat ini berfungsi untuk mendeteksi suatu kelengkungan jari yang mana sensor tersebut menghasilkan hambatan yang berbedabeda untuk setiap kelengkungan jari sensor ini akan di pasang dilima jari pada tangan kanan, oleh karna itu dapat diketahui gestur tangan yang terjadi dari pengukuran

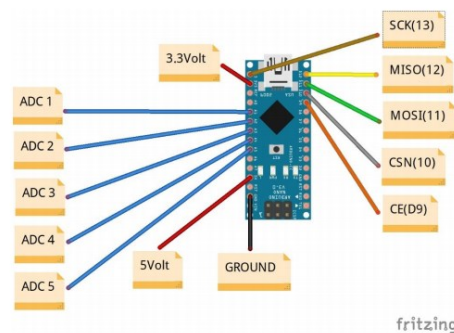
hambatan masing-masing jari. Dalam mengukur hambatan pada masing-masing jari akan dikonversi kedalam tegangan dengan menggunakan rangkaian berikut ini.



Gambar 2.2 Rangkaian Flex Sensor

1.1.2 Arduino Nano

Pada penelitian ini Arduino nano berfungsi untuk membaca tegangan yang dihasilkan oleh flex sensor dan digunakan untuk menentukan gestur tangan dari data flex sensor yang sudah di baca. Arduino nano ini juga akan menerima data tegangan yang dihasilkan oleh flex sensor dan gestur tangan yang telah di baca.

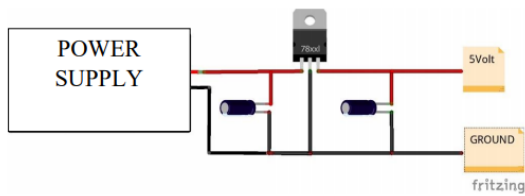


Gambar 2.3 Rangkaian Arduino Nano

1.1.3 Baterai

Pada penelitian ini batrai yang digunakan sebagai sumber tegangan untuk menyuplai rangkaian Arduino Nano, Flex sensor, dan NRF 24L01 menggunakan power supply dengan tegangan 12 volt 2 ampere.

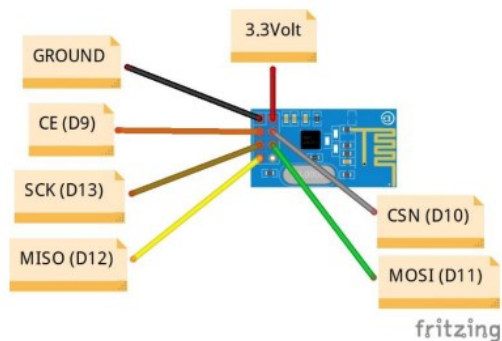
*)Penulis Korespondensi



Gambar 2.4 Rangkaian Tegangan 5 Volt

1.1.4 NRF 24L01

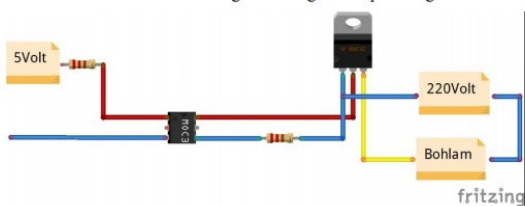
Modul ini berfungsi untuk komunikasi jarak jauh atau nirkabel yang memanfaatkan gelombang RF 2.4 GHz. Modul ini akan berfungsi mengirim data yang sudah di baca di Arduino nano.



Gambar 2.5 Rangkaian Nrf24L01

2.15 Rangkaian Beban

Rangkaian beban berfungsi mengendalikan lampu. Lampu tersebut akan dikendalikan oleh gesture tangan atau pola tangan

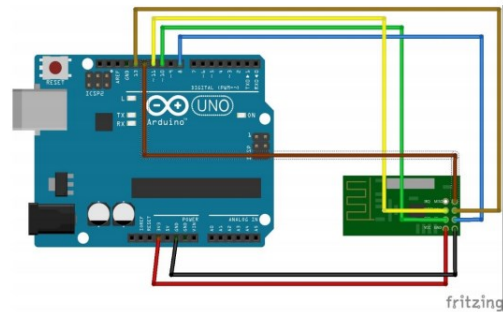


Gambar 2.6 Rangkaian Beban

1.1.5 Rangkaian Arduino Uno

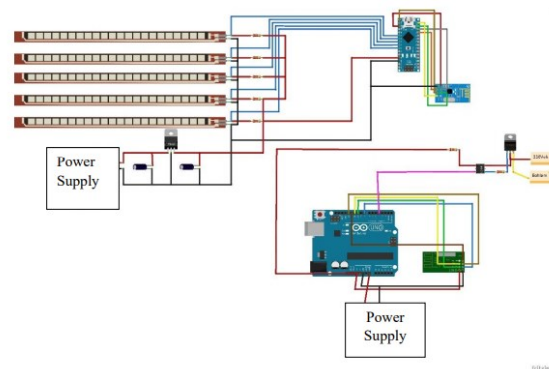
Arduino Uno dan Nrf 24L01 ini berfungsi sebagai alat penerima sinyal, yang mana sinyal yang dikirim dari Arduino nano akan di terima oleh Arduino Uno tersebut. Sinyal yang dikirim dari Arduino nano menuju

Arduino Uno ini berupa perintah high atau low.



Gambar 2.7 Rangkaian Arduino Uno

Dari komponen-komponen pada blok diagram pada gambar 2.1 diatas, maka dapat ditunjukan rangkaian keseluruhan yaitu diperlihatkan pada gambar 2.5



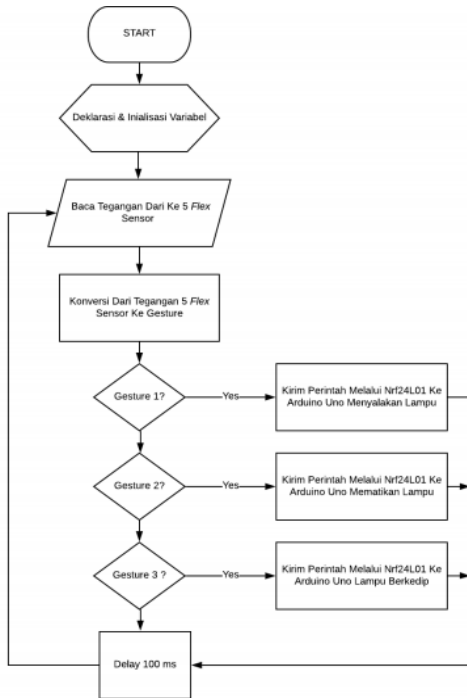
Gambar 2.8 Rangkaian Keseluruhan

1.2 Flow Chart

Pada penelitian ini alur diagram atau flow chart terdiri dari flow chart pembacaan gesture tangan yang di lakukan oleh Arduino nano dan flow chart menyalakan lampu berdasarkan pembacaan gesture tangan yang di lakukan oleh Arduino mega. Kedua flow chart tersebut adalah sebagai berikut :

*)Penulis Korespondensi

1.2.1 Flow Chart Arduino Nano



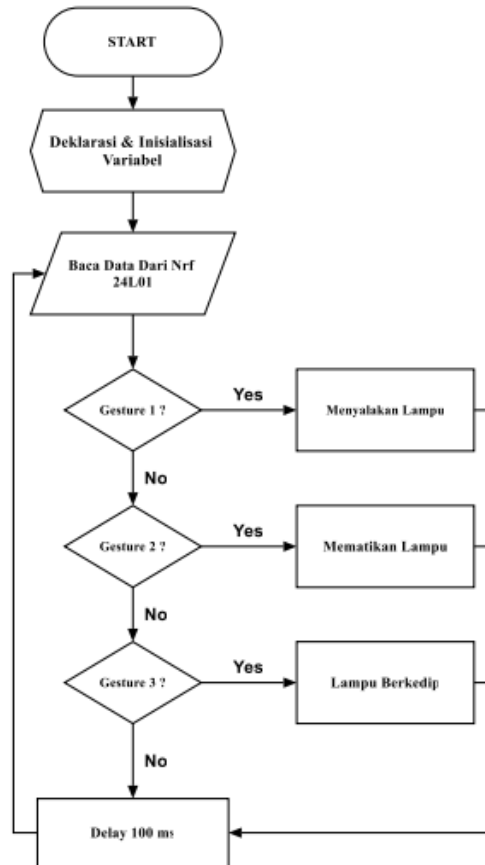
Gambar 2.9 Flow Chart Arduino Nano

Flow Chart di atas menjelaskan proses kerja pengiriman data dari ke lima flex sensor yang di proses di arduino nano dan akan dikirim menggunakan Nrf 24L01 menuju Arduino mega. Berikut penjelasan flow chart di atas :

1. Mendeklarasikan dan menginisialisasi variable yang akan digunakan
2. Membaca tegangan dari masing-masing flex sensor
3. Mengkonversikan tegangan dari ke 5 flex sensor ke gesture yang sudah di tetapkan
4. Jika Arduino mendeteksi user melakukan gerakan tangan Gesture 1 maka Arduino nano akan mengirim perintah Arduino mega untuk menyalakan lampu.
5. Jika tidak maka, jika Arduino mendeteksi user melakukan gerakan tangan Gesture 2 maka Arduino nano akan mengirim perintah Arduino mega untuk mematikan lampu

6. Jika tidak maka, jika Arduino mendeteksi user melakukan gerakan tangan Gesture 3 maka Arduino nano akan mengirim perintah Arduino mega maka lampu akan berkedip
7. Jika tidak maka akan kembali ke perintah nomor 2.

1.2.2 Flow Chart Arduini Uno



Gambar 2.10 Flow Chart Arduino Uno

Flow Chart di atas menjelaskan proses kerja penerima data yang sudah di proses di Arduino Uno :

1. Mendeklarasikan dan menginisialisasi variable yang akan digunakan
2. Membaca data yang sudah diterima menggunakan nrf 24L01 dan akan proses oleh Arduino Uno

3. Jika Arduino mendeteksi user melakukan gerakan tangan Gesture 1, maka Arduino Uno akan mengirim untuk menyalakan lampu.
4. Jika tidak maka, jika Arduino mendeteksi user melakukan gerakan tangan Gesture 2 maka Arduino Uno akan mengirim untuk mematikan lampu
5. Jika tidak maka, jika Arduino mendeteksi user melakukan gerakan tangan Gesture 3 maka Arduino Uno akan mengirim data lampu akan berkedip
6. Jika tidak akan kembali ke perintah nomor 2.

1.2.3 Gambar Pola Tangan

1. Pola Jempol Tangan



Gambar 2.11 Pola Jari Jempol

Pola gambar di atas ini sebagai perintah untuk menyalakan lampu bohlam, gambar di atas adalah pola gesture pertama.

2. Pola Jari Telunjuk Dan Jari Tengah



Gambar 2.12 Pola Jari Telunjuk Dan Jari Tengah

Pola gambar di atas ini sebagai perintah untuk membuat lampu bohlam akan mati, gambar di atas adalah pola gesture kedua.

3. Pola Kepalan Tangan

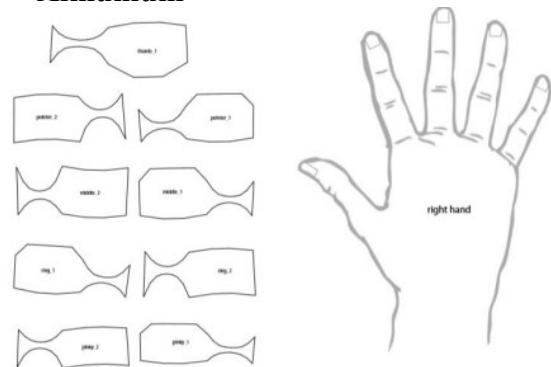


Gambar 2.13 Pola Tangan Mengepal

Pola gambar di atas ini sebagai perintah untuk membuat lampu bohlam berkedip, gambar di atas adalah pola gesture ketiga.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pembuatan Sarung Tangan Dari Aluminium



Gambar 3.1 Krangka Ukuran Perjari

Gambar diatas menunjukkan krangka pembuatan sarung tangan menggunakan almuinum dengan tebal 1mm yang terdiri dari beberapa bagian jari-jari di antaranya :

1. Jari Jempol terdiri dua susunan bagian
2. Jari Telunjuk terdiri dari tiga bagian
3. Jari Tengah terdiri dari tiga bagian
4. Jari Manis terdiri dari tiga bagian
5. Jari Klingking terdiri dari tiga bagian

Kerangka dipotong sesuai dengan ukuran lalu di terapkan ke almunim dengan ukuran yang sudah di tentukan.



Gambar 3.2 Proses Pemotongan Almunium Perbagian Jari

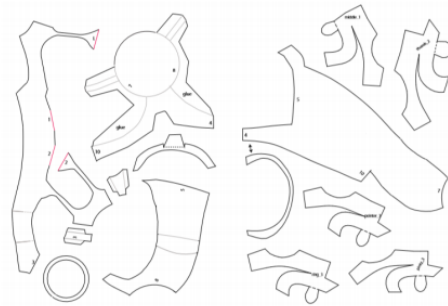
Pada proses pemotongan pada bagian jari-jari. Kertas yang sudah terpotong sesuai dengan ukuran, tempelkan pada almunium dengan menggunakan lem kertas. Jika semua bagian sudah tertempel lalu potong masing-masing bagian sesuai dengan mal yang sudah ditempelkan.



Gambar 3.3 Hasil Akhir Perbagian Pada Masing-Masing Jari

Pada gambar di atas bagian masing-masing jari di lipat sesuai dengan ukuran yang sudah di tentukan. Lalu gunakan lem besi

untuk merekatkan bagianbagian pada lekukan almunim yang sudah di tentukan.



Gambar 3.4 Bagian Krangka Punggung Tangan

Pada bagian di atas adalah kerangka punggung tangan. Kerangka punggung tangan tersebut di potong untuk di terapkan ke almunium, proses tersebut di lakukan sama seperti pembuatan masing-masing pada bagian jari. Diterapkan di almunium lalu di bentuk sesuai dengan garis krangka yang sudah di tatapkan.



Gambar 3.5 Proses Pengeleman

Pada proses pengeleman bagian telapak tangan maupun jari-jari, proses pengeleman menggunakan lem besi. Agar pengeleman terlihat rapi dan kuat membutuhkan alat bantu yaitu dengan menggunakan penjepit jemuran pakaian.

*)Penulis Korespondensi



Gambar 3.6 Hasil Jadi Proses Pembuatan Punggung Tangan

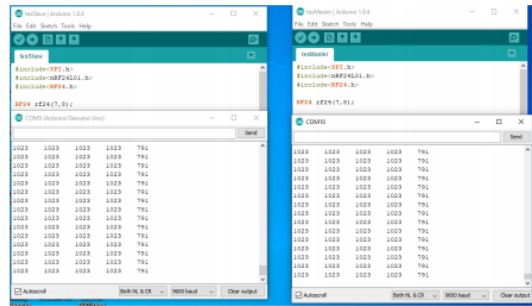
Pada proses pelapisan bagian telapak tangan menggunakan san polac. San polac berfungsi meratakan bagian almunium yang bergelombang. Juga menutupi sudut-sudut yang di beri lem agar terlihat rapid dan rata.



Gambar 3.7 Hasil Jadi Akhir Pembuatan Sarung Tangan

Pada gambar 4.7 bagian jari dan telapak tangan sudah di sambung dengan menggunakan karet dan lem. Pada proses penyambungan pastikan bagian jarijari terurut. Gambar di atas memnunjukkan hasil dari pembuatan sarung tangan almunium.

3.2 Langkah Percobaan Tes Nrf24L01+



Gambar 3.8 Hasil Percobaan Tes Nrf 24101

3.2.1 Program Nrf24L01+ Master

```
#include<SPI.h>
#include<nRF24L01.h>
#include<RF24.h>
RF24 rf24(7,8);
```

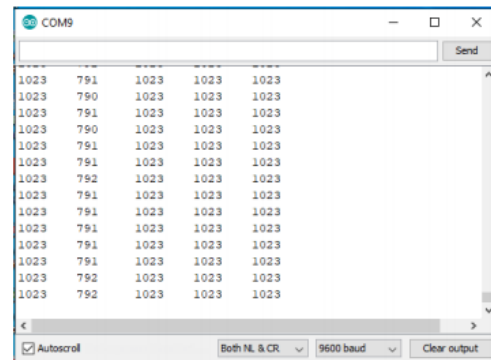
```
const byte alamat = 225;
int pesan[5]={0,0,0,0,0};
void setup() {
  Serial.begin(9600);
  rf24.begin();
  rf24.openWritingPipe(alamat);
  rf24.setPALevel(RF24_PA_MIN);
  rf24.stopListening();}
void loop(){
  pesan[0]=analogRead(A0);
  pesan[1]=analogRead(A1);
  pesan[2]=analogRead(A2);
  pesan[3]=analogRead(A3);
  pesan[4]=analogRead(A4);

  Serial.print(pesan[0]);
  Serial.print("\t");
  Serial.print(pesan[1]);
  Serial.print("\t");
  Serial.print(pesan[2]);
  Serial.print("\t");
  Serial.print(pesan[3]);
  Serial.print("\t");
  Serial.print(pesan[4]);
  Serial.println("");

  rf24.write(pesan,20);
  delay(250);}
```

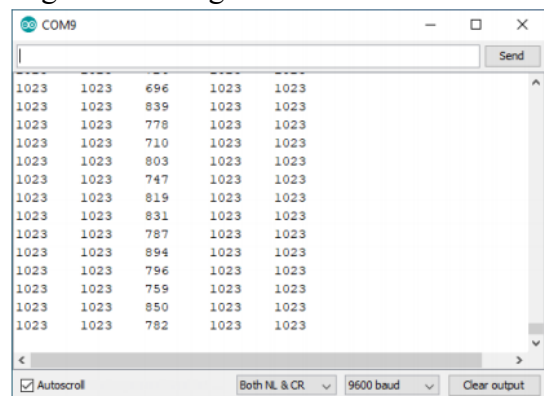
3.2.2 Program Nrf24L01+ Slave

```
#include<SPI.h>
#include<nRF24L01.h>
#include<RF24.h>
RF24 rf24(7,8);
const byte alamat = 225;
int pesan[5]={0,0,0,0,0};
void setup() {
  Serial.begin(9600);
  rf24.begin();
  rf24.openReadingPipe(0,alamat);
  rf24.setPALevel(RF24_PA_MIN);
  rf24.startListening();
}
void loop() {
  while(rf24.available() ) {
    rf24.read(pesan,20);
    Serial.print(pesan[0]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[1]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[2]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[3]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[4]);
    Serial.println("");
    delay(250);
  }
}
```



Gambar 3.10 Hasil *Flex Sensor* Pada Jari Telunjuk

3. Bagian Jari Tengah

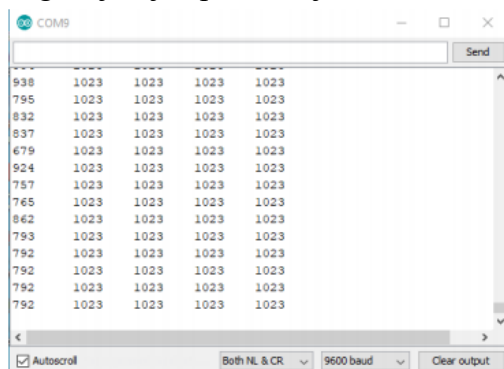


Gambar 3.11 Hasil *Flex Sensor* Pada Jari Tengah

3.3 Langkah Percobaan *Flex Sensor* Menggunakan Arduino Nano Tanpa Beban

Percobaan flex sensor di coba pada masing-masing bagian per jari

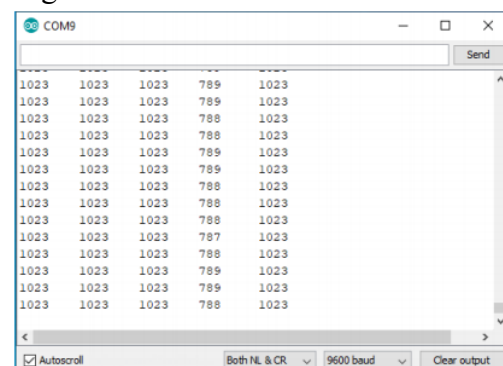
1. Bagian jari jempol / ibu jari



Gambar 3.9 Hasil *Flex Sensor* Pada Ibu Jari

2. Bagian Jari Telunjuk

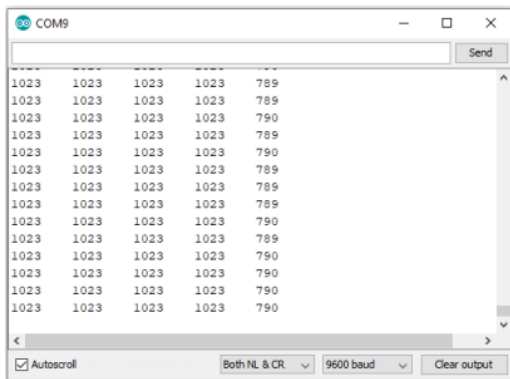
4. Bagian Jari Manis



Gambar 3.12 Hasil *Flex Sensor* Pada Jari Manis

*)Penulis Korespondensi

5. Bagian Jari Kelingking



Gambar 3.13 Hasil *Flex Sensor* Pada Jari Klینگking

Pada gambar-gambar di atas terlihat hasil percobaan masing-masing jari sudah berjalan yang dapat dilihat pada serial di Arduino. Pada percobaan di atas menggunakan program :

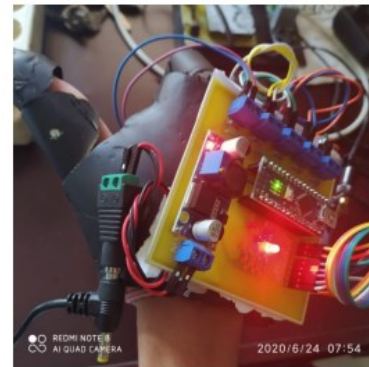
```
int ADC1;
int ADC2;
int ADC3;
int ADC4;
int ADC5;
void setup()
{ Serial.begin(9600); }
void loop()
{ ADC1 = analogRead(A0);
  ADC2 = analogRead(A1);
  ADC3 = analogRead(A2);
  ADC4 = analogRead(A3);
  ADC5 = analogRead(A4);
  Serial.print(ADC1);
  Serial.print(" ");
  Serial.print(ADC2);
  Serial.print(" ");
  Serial.print(ADC3);
  Serial.print(" ");
  Serial.print(ADC4);
  Serial.print(" ");
  Serial.print(ADC5);
  Serial.println(" ");
  delay(100); }
```

3.4 Langkah Percobaan Robot Tangan Dengan Beban

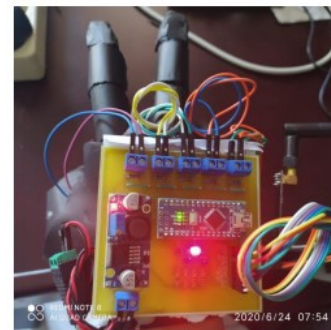


Gambar 3.14 Rangkaian Keseluruhan

Dalam pengujian ini dilakukan percobaan komunikasi rangkaian (*master*) tangan dengan rangkaian beban (*Slave*). Jika rangkaian tangan membentuk pola jempol maka lampu akan menyala. Jika jari telunjuk dan jari tengah terbuka maka lampu akan mati. Jika membentuk pola tangan mengepal maka lampu akan berkedip.



Gambar 3.15 Kondisi Saat Menyalakan Lampu



Gambar 3.16 Kondisi Saat Ingin Mematikan Lampu

*)Penulis Korespondensi



Gambar 3.17 Kondisi Saat Lampu Berkedip

3.1 Program Rangkaian Master Dan Rangkaian Beban

```
#include<SPI.h>
#include<nRF24L01.h>
#include<RF24.h>
#define A 5
#define B 4
#define C 3
#define D 2
RF24 rf24(7,8);
const byte alamat = 225;
int pesan[5]={0,0,0,0,0};
void setup()
{ Serial.begin(9600);
  rf24.begin();
  rf24.openWritingPipe(alamat);
  rf24.setPALevel(RF24_PA_MIN);
  rf24.stopListening();
  pinMode(A,OUTPUT);
  pinMode(B,OUTPUT);
  pinMode(C,OUTPUT);
  pinMode(D,OUTPUT);
}
```

```
void loop()
{
  pesan[0]=analogRead(A0);//jempol
  pesan[1]=analogRead(A1);//telunjuk
  pesan[2]=analogRead(A2);//jari tengah
  pesan[3]=analogRead(A3);//jari manis
  pesan[4]=analogRead(A4);//kelingking
  if((pesan[0]<780)&&(pesan[1]<780)&&(pesan[2]<780)&&(pesan[3]<780)&&(p
  esan[4]>780))//jempol
    {digitalWrite(A,LOW);digitalWrite(B,HIGH);digitalWrite(C,HIGH);digitalWrite(D,
    HIGH);}else
    if((pesan[0]<780)&&(pesan[1]<780)&&(pesan[2]>780)&&(pesan[3]>780)&&(p
    esan[4]<780))//telunjuk jari tengah
    {digitalWrite(A,HIGH);digitalWrite(B,LOW);digitalWrite(C,HIGH);digitalWrite(D,
    HIGH);}
    else
    if((pesan[0]<780)&&(pesan[1]<780)&&(pesan[2]<780)&&(pesan[3]<780)&&(p
    esan[4]<780))//tidak ada
    {digitalWrite(A,HIGH);digitalWrite(B,HIGH);digitalWrite(C,LOW);digitalWrite(D,
    HIGH);} Serial.print(pesan[0]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[1]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[2]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[3]);
    Serial.print("\t");
    Serial.print(pesan[4]);
    Serial.println("");
    rf24.write(pesan,20);
    delay(250);}
}
```

*Penulis Korespondensi

```

#include<SPI.h>
#include<RF24L01.h>
#include<RF24.h>
#define A 10
#define B 9
#define C 6
#define D 5
#define PWM 3
#define ZERO 2
RF24 rf24(7,8);
const byte alamat = 225;
int pesan[5]={0,0,0,0,0};
int n=0;
void setup()
{
  Serial.begin(9600);
  rf24.begin();
  rf24.openReadingPipe(0,alamat);
  rf24.setPALevel(RF24_PA_MIN);
  rf24.startListening();
  pinMode(A,OUTPUT);
  pinMode(B,OUTPUT);
  pinMode(C,OUTPUT);
  pinMode(D,OUTPUT);
  pinMode(PWM,OUTPUT);
  rf24.read(pesan,20);

```

```

{ rf24.read(pesan,20);
if((pesan[0]<780)&&(pesan[1]<780)&&(pesan[2]<780)&&(pesan[3]<780)&&(pesan[4]>780)) //jempol
{ digitalWrite(A,LOW);
digitalWrite(B,HIGH);
digitalWrite(C,HIGH);
digitalWrite(D,HIGH);
digitalWrite(PWM,HIGH);
}
else
if((pesan[0]<780)&&(pesan[1]<780)&&(pesan[2]>780)&&(pesan[3]>780)&&(pesan[4]<780)) //telunjuk jari tengah
{
digitalWrite(A,HIGH);
digitalWrite(B,LOW);
digitalWrite(C,HIGH);
digitalWrite(D,HIGH);
digitalWrite(PWM,LOW);
} else
if((pesan[0]<780)&&(pesan[1]<780)&&(pesan[2]<780)&&(pesan[3]<780)&&(pesan[4]<780)) //tidak ada
{digitalWrite(A,HIGH);
digitalWrite(B,HIGH);
digitalWrite(C,LOW);
digitalWrite(D,HIGH);
if(n==0)
{digitalWrite(PWM,HIGH);}
else if(n==4)
{digitalWrite(PWM,LOW);}
}

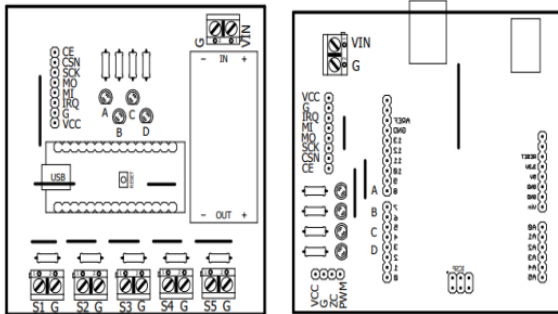
```

```

Serial.print(pesan[0]);
Serial.print("\t");
Serial.print(pesan[1]);
Serial.print("\t");
Serial.print(pesan[2]);
Serial.print("\t");
Serial.print(pesan[3]);
Serial.print("\t");
Serial.print(pesan[4]);
Serial.print("\t");
Serial.print(n);
Serial.println("");
n++;
if(n==8){n=0;}
delay(250);
}
}

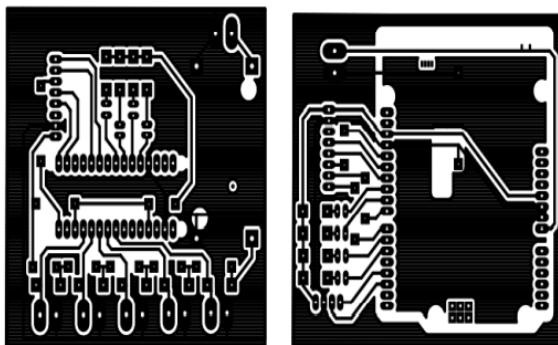
```

3.2 Jalur Rangkaian PCB



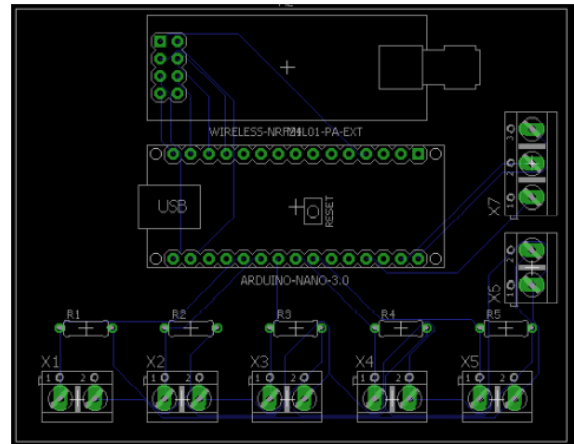
Gambar 3.18 PCB Tampak Atas

Gambar 3.18 menampilkan komponen-komponen yang akan dipasang. Juga mempermudah untuk tata letak komponen-komponen yang akan dipasang.



Gambar 3.19 PCB Tampak Bawah

Pada gambit 3.19 menampilkan jalur yang mana jalur tersebut tidak menggunakan kabel. Peb juga membuat tampilan atau tata letak komponen terlihat rapi.



Gambar 3.20 Tampilan Pada Eagle

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

1. Pada alat ini, cara mengidentifikasi atau membaca gesture tangan dengan menggerakkan kelima jari yang sudah terpasang Flex Sensor dengan nilai ADC yang sudah di tentukan.
2. Pada perancangan sistem kendali jari tangan robot menggunakan jari tangan manusia ini menggunakan 5 flex sensor yang direkatkan pada sarung tangan almunim yang sudah di rancang. Ketika jari tangan membentuk pola jempol, pola gumpalan, pola jari telunjuk dan tengah terbuka maka lampu akan menyala. Pada perancangan robot jari tangan ini menggunakan sitem wireless yang menggunakan modul Nrf24L01.

4.2 Saran

Berikut beberapa saran yang dapat di kembangkan dalam sistem ini :

1. Output pada sistem ini masih menggunakan lampu. Untuk perkembanganya dapat menggunakan motor atau kursi roda.
2. Pada bagian pergerakan jari tangan sistem ini masih dibilang kurang sempurna karna data yang dikirim dan

diterima menggunakan Nrf24L01 masih kurang sempurna.

Daftar Pustaka

- Austin Reg, 2008. “ Unmanned Aerial System UAV “, John Wiley and Son Ltd, USA.
- Banzi, M., & Shiloh, M. 2014. Getting started with Arduino: the open source electronics prototyping platform. Maker Media, Inc.
- G. Ponraj and H. Ren. Sensor Fusion Of Leap Motion Controller And Flex Sensors Using Kalman Filter For Human Finger Tracking, IEEE Sensors Journal, Vol. 18 No. 5, pp. 2042-2049
- G. Saggio, Mechanical model of flex sensors used to sense finger movements, Sensors and Actuators A: Physical, 185 pp. 53-58, 2012.
- G. Saggio, Mechanical model of flex sensors used to sense finger movements, Sensors and Actuators A: Physical, 185 pp. 53-58, 2012.
- Guntur Pradnya Pratama. 2014. “Perancangan Dimer Lampu Secara Otomatis Berbasis Mikrokontroler Pada Penerangan Dalam Ruangan”, Jurusan Teknik Elektro Universitas Diponegoro, Semarang.
- Nordic Semiconductor ASA., 2006. Single Chip 2.4 GHz Transceiver. [Online] Availableat:http://data.mecheng.adelaide.edu.au/robotics/WWW_Devs/Dragon12/rtm_c9S12_Target/nRF24L01_prelim_prod_spec_1_2.pdf[Diakses 26 Oktober 2016].
- Patiung, F. T., Lumenta, A. S., Sompie, S. R., & Sugiarto, B. A. 2013. Rancang Bangun Robot Beroda dengan Pengendali Suara. E-JOURNAL TEKNIK ELEKTRO DAN KOMPUTER, 2(4), 48-52.
- SUN Li-juan, ZHANG Li-cai, GUO Cai-long. Technologies of Hand Gesture Recognition Based on Vision [J]. Computer Technology and Development, 2008, 18 (10) :214-216.
- T. Q. Vinh and N. T. Tri. Hand Gesture Recognition Based on Depth Image Using Kinect Sensor , 2nd National Foundation for Science and Technology Development Conference on Information and Computer Science, pp. 34-39
- YI Jing-guo, CHENG Jiang-hua, KU Xi-shu. Review of Gestures Recognition Based on Vision [J]. Computer Science,2016,43(6A):103-108.