

p-ISSN: 2716-3911; e-ISSN: 2721-0472
Vol.7 No.1 Maret 2026

JURNAL ILMU EKONOMI MANAJEMEN DAN AKUNTANSI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Mohammad Husni Thamrin

Jl. H. Bokir Bin Dji'un (dh. Raya Pd. Gede) No.23-25, Dukuh, Kramat jati,
Jakarta Timur 13550

email: ojslppmumht@gmail.com

Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi
Universitas Mohammad Husni Thamrin

DEWAN REDAKSI

Penanggung Jawab

Dr. Ningky Sasanti Munir, MBA., MA
(Rektor Universitas Mohammad Husni Thamrin)

Editor in Chief

Ir. Yohanes Bowo Widodo, M.Kom.

Section Editor

Rano Agustino, S.Kom., M.Kom
Mona Karina, SE., MM
Dedi Setiadi, ST., MM.
Yanuar B. Heriyanto, ST., MM
Andi Tenri Abeng

Mitra Bebestari

Dr. Suherman, M.Si.
Dr. Dra. Susiana Dewi Ratih, MM.
Helena Louise Panggabean, SE., MM.
Dr. Evi Noviaty, SE., MBA.
Dr. Mansur, SE., MM.
Danarti Hariani, SP., MM.
Rahmi, SE., MSM.
Dien Triana
Ependi, SE., MM.
Reni Febrianti, S.E., M.M., M.K.M.
Hasan Basri, SE., MM.
Saparuddin, M.Si.
Drs. Antonius BT Krofan, MM.

**Alamat
Redaksi**

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mohammad Husni Thamrin
Kampus A Universitas Mohammad Husni Thamrin
Jl. Raya Pondok Gede No. 23 - 25, Kramat Jati, Jakarta Timur 13550
Telp. (021) 8096411 ext. 1218, Hp: 085718767171
email: ojslppmumht@gmail.com; <http://journal.thamrin.ac.id/index.php/jtik>

Kata Pengantar

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas terbitnya *Jurnal Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*. Jurnal ini hadir sebagai media publikasi ilmiah yang bertujuan untuk menyebarluaskan hasil penelitian, kajian konseptual, dan pengembangan ilmu pengetahuan di bidang ekonomi, manajemen, dan akuntansi. Melalui penerbitan jurnal ini, kami berupaya menyediakan wadah bagi akademisi, peneliti, praktisi, dan mahasiswa untuk berbagi gagasan, memperluas wawasan keilmuan, serta berkontribusi terhadap perkembangan praktik dan kebijakan di berbagai sektor.

Ruang lingkup jurnal mencakup berbagai kajian ekonomi, ekonomi syariah, ekonomi pembangunan, manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, kepemimpinan, perilaku organisasi, kewirausahaan, serta akuntansi keuangan, audit, perpajakan, dan analisis investasi.

Melalui publikasi ini, kami berharap berbagai hasil penelitian dapat memberikan wawasan baru mengenai perkembangan praktik bisnis, pengelolaan organisasi, pelayanan publik, pemberdayaan ekonomi masyarakat, serta pengambilan keputusan yang efektif dan berkelanjutan.

Dewan editor berkomitmen untuk mendukung publikasi ilmiah yang berkualitas melalui proses editorial dan penelaahan yang memperhatikan relevansi topik, kejelasan metodologi, integritas akademik, serta kontribusi penelitian terhadap pengembangan ilmu pengetahuan.

Kami menyampaikan terima kasih kepada para penulis, mitra bestari (*reviewer*), dan seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam proses penerbitan jurnal ini. Semoga *Jurnal Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* terus berkembang sebagai wadah diseminasi ilmu pengetahuan serta memberikan manfaat bagi akademisi, praktisi, dan masyarakat luas.

Maret 2026

Pemimpin Redaksi

e-ISSN (online): 2721-0472

p-ISSN (cetak): 2716-3911

DAFTAR ISI

Evaluation of the Implementation of Productive Zakat to Improve the Welfare of Mustahik at Baznas of Bulungan Regency

Robi, IGN Oka Widana 1-13

The Influence of Price, Brand Image and Service Quality on Purchasing Decisions of Honda Scoopy Automatic Motorcycles (Case Study on The Koang Jaya Tangerang Community)

Sugandha, FX Pudjo Wibowo, Suhendar Janamarta, Fidellis Wato Tholok 14-25

The Influence of Servant Leadership Style and Digital Organizational Culture on Strengthening Work Ethic and Employee Performance at RSAR Cileungsi

Albert Yansen, Dewa Kadeq Wista, Chairul Hakim 26-45

The Impact of Dividend Policy on PT Unilever Indonesia Tbk's Stock Price: EPS and DPS Analysis for the 2015–2024 Period

Albert Yansen, Nurmeitha Dwina, Mona Karina 46-64

Developing Hospital Services Based on "Service Excellence" at the Pantura Regional Hospital, M.A. Sentot Patrol, Indramayu Regency

Irwan Zulkifli, Agus Aribowo, Ezra Karamang 65-84

The Influence of Sales Competency on Sales Performance and Revenue Growth: The Mediating Role of Work Motivation (Evidence from Sales Personnel at CV Sinar Maju Distributor Keramik IKAD)

Mambang Purwanto Purba 85-100

The Influence of Good Corporate Governance, Profitability, and Profit Growth on Company Value

Sheilla Amelia Johansyah, Verawati Suryaputra 101-111

Comparative Analysis of the Financial Performance of Pt Mayora Indah Tbk (Myor) and Pt Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk (Icbp) Based on Profitability and Solvency Ratios for the 2021–2024 Period.

Rama Gustiawan, Hasan Basri, Susiana Dewi Ratih 112-123

Evaluation of Internal Control in Inventory Management to Improve Effectiveness in Inventory Management (Case Study at Oharang Restaurant Cimahi Branch)

Angelique Ruth Tiurmauli Tobing, Monica Paramita Ratna Putri Dewi 124-133

Implementation of Halal Principles and Environmental Ethics in the Production Rambak Crackers at UD. Farid Jaya, Kauman Village, Mojokerto Regency.

Alfi Nur Hasanah, Putri Catur Ayu Lestari 134-143

Implementing a Sharia Green Economy to Address Negative Externalities of Modern Shrimp Pond Waste in Kepanjen Village, Jember Regency

Ika Septin Ananta, Putri Catur Ayu Lestari 144-151

The External Impact of PTPN 1 Regional 5 Mumbul Jember Plantation from a Sharia Economic Perspective

Citra Putri Oktavia, Putri Catur Ayu Lestari 152-159

Analysis of Digital Infrastructure Competitive Advantage through Capital Raising Strategy: VRIO Case Study at PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET)

Muhammad Fathurrahman, Dini Mustika Buana Putri, Jufri Yandes 160-171

The Influence of Online Marketing Reviews and Prices on Consumer Decisions to Stay: A Case Study of the Preangar Hotel in Bandung <i>Mona Karina, Endang Iryani</i>	172-182
The Influence of Authentic Museumscape on Satisfaction and Visitor Happiness: A Study of Museums in Indonesia <i>Dini Mustika Buana Putri</i>	183-194
The Effect of Tax Planning and Tax Avoidance on Company Value with Net Profit Margin as an Intervening Variable in Retail Companies in Indonesia <i>Aaron Jose Siagian, Safrudin, Karsam</i>	195-209
Driving Brand Growth in the Global FMCG Hydration Category: an Integrated Model of Ecosystem Strategy, Consumer Engagement, and IMC with Brand Experience as a Mediator <i>Agustinus Yanuar Budhi Heriyanto, Antonius Bramantyo Indra Jaya</i>	210-225
Analytical Effect of the Implementation of Business Ethics on the Success of Trading Companies <i>Ahmad Darda, Ahmad Rojikun</i>	226-236
The Influence of Work Motivation, Compensation, and Work Environment on Employee Performance at PT Jaya Kencana <i>Gatot Hery Djatmika, Putu Tirta Sari Ningsih, Budi Harsono, Dewi Fitriani</i>	237-255
Investment Decision Analysis Based on Stock Price Assessment with the Price Earning Ratio Approach on Consumer Goods Industry Sector Shares Listed on the Indonesia Stock Exchange <i>Muhammad Gusvarizon, Putu Tirta Sari Ningsih, Aldira Fanisa</i>	256-271
An Analysis of Factors Influencing the Millennial Stock Community's Interest in Investing in the Capital Market <i>Putu Tirta Sari Ningsih, Muhammad Gusvarizon, Nurlita Indah</i>	272-288
The Impact of Shift Work and Job Fatigue on Employee Performance (Case Study of Assembly Division Employees at PT Tokai Rika Indonesia) <i>Rinto Rivanto, Ega Oktaviana</i>	289-307
Analysis of Financial Report Presentation at the Jember Regency Education Office <i>Muhammad Farhan Yusuf, Retno Ayu Wulandari, Muhammad Aldi Firmansyah, Adil Siswanto</i>	308-317
Analysis of Investment Decisions, Funding Decisions, and Dividend Policy of PT Bukit Asam Tbk for the 2020–2024 Period <i>Iqvi Nurhidayati, Rachmafiana Citra Maharani, Indah Rosalina</i>	318-328
The Impact of E-Commerce Adoption and Digital Capability on MSME Business Sustainability: The Mediating Role of Business Innovation <i>Fery Hernaningsih, Chairul Hakim</i>	329-344
The Influence of Financial Literacy, Financial Behavior, and Utilization of Financial Technology on the Performance of MSMEs in Ujungpangkah District <i>Fatmah Nurii Maulidiyah, Adiba fuad Syalman, Mochamad Syafii</i>	345-353
The Influence of Organizational Culture and Work Motivation on Employee Performance with Job Satisfaction as a Mediating Variable at PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua, Tapin Regency <i>Dimas Aditya Kadarisman, Dedi Rusdi</i>	354-365
Financial Hijrah for Generation Z: Transformation of Mindset, Systems, and Sharia-Based Civilization through the Practitioner Goes to Campus Program with Bank Muamalat Indonesia and Students of the Faculty of Economics and Business, UMHT <i>Murni Parembai, Sutrisno, Danarti Hariani, Neneng Suryani</i>	366-378
Analysis of Activity-Based Costing Application in Determining Cost of Goods Manufactured at PT Siantar Top Tbk <i>Lauwrencia Darmawan, Sylvia Fettry Elvira Maratno</i>	379-394

The Influence of Leadership and Human Resource Development on Employee Performance through Work Motivation at Bank Jatim HR. Muhammad <i>Mika Monika, Heribertus Yudho Warsono</i>	395-418
The Influence of Operational Digitalization, Digital Competence, and Jconnect Utilization on Bank Jatim Employee Performance HR. Muhammad <i>Lovely Lowly Amalia, Menur Kusumaningtyas</i>	419-434
Comparative Analysis of Disclosure of SDGs 4 and 5 in Sustainability Reports of Private Universities in Bandung <i>Raissa Amanda Haryono, Sylvia Fettry Elvira Maratno</i>	435-449
The Influence of Service Quality and Price on Consumer Satisfaction at ATS Service HP Sarolangun <i>A Fawazul Mustaqim, Fauzani, Muhammad Yunus</i>	450-461
The Influence of Occupational Health, Occupational Safety, and Technology on Employee Engagement at PT Semen Indonesia (PERSERO) TBK <i>Bernadette Pramesti Hapsari, Umar Burhan, Suharto</i>	462-474
Analysis of Regional Original Income (PAD) Realization to Measure the Level of Regional Financial Independence in Bandung City in 2022-2024 <i>Dela Anjelina, Gurhanawan, Alya Nur Kamila, Aliya Nazifa, Chika Putri Ramadan</i>	475-493
The Influence of Service Quality and Price on Customer Satisfaction at CV Harvi Berkah Jaya <i>Risa Awaludin Riyanto, Faif Yusuf</i>	494-511
The Influence of Quality of Work Life and Workload on Employee Job Satisfaction: A Case Study at Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang <i>Lilis Murniasih, Faif Yusuf</i>	512-526
The Role of Artificial Intelligence in Enhancing Accounting Process Efficiency and Financial Reporting Quality: A Systematic Literature Review <i>Marisa Christy Neno</i>	527-539
The Evolution of Environmental, Social, and Governance (ESG) Disclosure in Corporate Accounting and Reporting Practices <i>Marisa Christy Neno, Maria Regina Sofie Daneswari</i>	540-553
The Impact of Auditor Rotation on Financial Statement Quality in the Manufacturing Sector <i>Marisa Christy Neno</i>	554-563
Factors Affecting Public Service Quality Through Employee Performance at the Public Works and Spatial Planning Agency of Demak Regency <i>Andi Erwin Prasetya, Budhi Cahyono</i>	564-575
A Comparative Analysis of Cost Efficiency and Profitability in Banking: A Study of Conventional and Digital Banks in Indonesia <i>Sarah Zettira Agam Darwis, Muh Risnandar, Idil Rakhmat Susanto</i>	576-593
Mosque-Based CSR Mapping in Makassar: An Analysis of Distribution, Maqasid Sharia, and Economic Empowerment Potential <i>Ridwan, Saskia Putri Samsul, Nur Ikhlasul Amal, Linda Arisanty Razak, Ismail Badollahi</i>	594-612
Literature Review on Work Culture in Improving the Quality of Excellent Service in Government Agencies <i>Agung Solihin, Achmad Tarmizi</i>	613-626
An Analysis of Talent Management and Succession Planning Regarding the Organizational Readiness of Perempuan Bangsa Cianjur for the 2029 Legislative Election <i>Mochammad Ferry Firmansyah</i>	627-643

Determinants of Biodiversity Disclosure: The Role of Institutional Ownership, Board Gender Diversity, and Environmental Performance <i>Isnaina Azhuri, Umi Hanifah, Putri Intan Prastiwi</i>	644-659
Determinants of Earnings Persistence: Empirical Evidence from LQ45 Companies on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the 2021–2025 Period <i>Fazya Nindita Gustifa, Erna Chotidjah Suhatmi, Novemy Triyandari Nugroho</i>	660-673
The Influence of Service Quality, Price, and Trust on Purchasing Decisions in the Aircraft Charter Service Industry at PT Fourindo Trans Avia <i>Mansur Sapparang, Evi Susanti</i>	674-692
The Influence of Transformational Leadership Style, Co-workers, and Remuneration on the Performance of Healthcare Workers Mediated by Job Satisfaction at Hadji Boejasin Regional General Hospital (RSUD) <i>Diyah Ayu Rizki Tiara Defi, Ibnu Khajar</i>	693-703
The Influence of Brand Trust and Brand Ambassador (Hearts2hearts) on Scarlett Whitening Purchase Decisions on TikTok Shop <i>Retno Aulia Subaskoro, Heny Herawati</i>	704-713
The Influence of Digital Marketing and Marketing Capabilities on the Marketing Performance of Culinary MSMEs in Sukaraja through Competitive Advantage <i>Tegar Pasha Akbari, Reni Febrianti, Mansur Sapparang</i>	714-724
Understanding Motor Vehicle Insurance: A Case Study of Residents in RT 02 RW 01, Pondok Benda Urban Village, Pamulang District, South Tangerang City <i>Erizal, Robidi, Felicya Puja Reliza</i>	725-738
Corporate Governance, CSR Disclosure, and Financial Performance: Empirical Evidence from Indonesian LQ45 Companies <i>Novi Resnowati, Ependi, Lily Nabila</i>	739-754
Knowledge, Attitudes, and Perceptions of the Accounting Profession as Determinants of Career Interest Among Accounting Students in Jakarta <i>Siti Asita, Ependi, Lily Nabila</i>	755-768
Integration of Accounting Technology and User Competence: An Analysis of the Impact of Zahir Accounting on Financial Statement Accuracy <i>Willis, Ependi, Lily Nabila</i>	769-784

Evaluation of the Implementation of Productive Zakat to Improve the Welfare of Mustahik at Baznas of Bulungan Regency

Robi^{1*)}, IGN Oka Widana²⁾

^{1),2)}Pascasarjana, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta

Correspondence Author: Robi252018@gmail.com, Bulungan, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3269>

Abstract

This study aims to evaluate the implementation of the productive zakat program in improving the welfare of mustahik at the National Amil Zakat Agency (BAZNAS) of Bulungan Regency, by analyzing the role of business assistance and income improvement. A quantitative approach using a survey method was applied to 100 mustahik recipients of productive zakat, selected purposively. Data collection was carried out using questionnaires, and data analysis was conducted using Structural Equation Modeling (SEM) based on Partial Least Squares (PLS) using SmartPLS 3.0. The results of the study indicate that productive zakat has a positive and significant effect on the welfare of mustahik. Income improvement is proven to be the strongest predictor of welfare, while business assistance has the most significant effect on income improvement itself. Furthermore, income improvement acts as a significant full mediator in the relationship between business assistance and welfare. Further. These findings conclude that the effectiveness of productive zakat is highly dependent on the quality of guidance. Therefore, the main recommendation for zakat administrators is to reorient strategies from merely distributing funds (financial injection) toward strengthening a comprehensive guidance system (capacity building) to create a sustainable empowerment impact. The purpose of this study is to analyze the effectiveness of productive zakat programs in improving the welfare of mustahik, by tracing the causal role of business mentoring and income enhancement variables. The findings of this study are expected to provide empirical contributions for more effective and sustainably impactful zakat management.

Keywords: Productive Zakat, Business Mentoring, Mustahik Welfare, Income Improvement, Baznas.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengevaluasi implementasi program zakat produktif dalam meningkatkan kesejahteraan mustahik di Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Bulungan, dengan menganalisis peran pendampingan usaha dan peningkatan pendapatan. Pendekatan kuantitatif dengan metode survei diterapkan pada 100 mustahik penerima zakat produktif yang dipilih secara purposive. Pengumpulan data menggunakan kuesioner, dan analisis data dilakukan dengan Structural Equation Modeling (SEM) berbasis Partial Least Squares (PLS) menggunakan SmartPLS 3.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa zakat produktif berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesejahteraan mustahik. Peningkatan pendapatan terbukti menjadi prediktor terkuat kesejahteraan, sedangkan pendampingan usaha memiliki pengaruh paling signifikan terhadap peningkatan pendapatan itu sendiri. Lebih lanjut, peningkatan pendapatan berperan sebagai mediator penuh yang signifikan dalam hubungan antara pendampingan usaha dan kesejahteraan. Temuan ini menyimpulkan bahwa efektivitas zakat produktif sangat bergantung pada kualitas pendampingan. Oleh karena itu, rekomendasi utama bagi pengelola zakat adalah melakukan reorientasi strategi dari sekadar penyaluran dana (financial injection) ke arah penguatan sistem pendampingan yang komprehensif (capacity building) untuk menciptakan dampak pemberdayaan yang berkelanjutan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas program zakat produktif dalam meningkatkan kesejahteraan mustahik, dengan menelusuri peran kausal variabel pendampingan usaha dan peningkatan pendapatan. Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi pengelolaan zakat yang lebih efektif dan berdampak berkelanjutan.

Kata Kunci: Zakat Produktif, Pendampingan Usaha, Kesejahteraan Mustahik, Peningkatan Pendapatan, Baznas.

PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan fenomena kompleks yang mencakup dimensi material dan non-material, termasuk akses terhadap sumber daya ekonomi dan ketahanan spiritual (Anugerah, 2019). Dalam diskursus Islam, meskipun ada narasi yang menghubungkan kemiskinan dengan kerentanan keyakinan (kekufuran), pandangan tersebut bersifat subjektif dan tidak dapat digeneralisasi secara absolut (Prasetyo dkk., 2020; Junjuna, 2020). Namun, realita empiris menunjukkan bahwa tekanan ekonomi yang akut dapat mengikis daya tahan sosial dan keyakinan individu, sebagaimana terlihat di beberapa komunitas miskin (Fanani dkk., 2020). Dalam konteks ini, zakat muncul sebagai instrumen sentral dalam Islam yang berfungsi ganda: sebagai ibadah ritual dan sebagai mekanisme struktural untuk keadilan sosial dan penguatan ekonomi (Mohd Ali dkk., 2015).

Secara konseptual, zakat terdistribusi melalui dua pendekatan utama. Pertama, zakat konsumtif, yang bertujuan memenuhi kebutuhan dasar (basic needs) penerima (mustahik) dalam jangka pendek. Kedua, zakat produktif, yang diarahkan sebagai modal atau investasi untuk memberdayakan mustahik agar mencapai kemandirian ekonomi, dengan harapan mereka dapat keluar dari kelompok penerima dan bahkan menjadi pemberi zakat (muzaki) di masa depan (BAZNAS, 2021). Pendekatan produktif ini diyakini memiliki dampak pengganda (multiplier effect) yang lebih luas, seperti pengurangan kesenjangan, pemberdayaan masyarakat, stimulasi ekonomi lokal, serta penciptaan stabilitas sosial (Lovenia & Adnan, 2017; Rachmawati, 2021; Weyna, 2020).

Kabupaten Bulungan, Kalimantan Utara, menjadi setting yang relevan untuk mengkaji implementasi kedua model zakat ini. Meskipun memiliki potensi sumber daya, daerah ini masih menghadapi tantangan ketimpangan ekonomi. Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Bulungan telah menjalankan program zakat produktif dan konsumtif sebagai strategi untuk meningkatkan kesejahteraan mustahik. Namun, efektivitas program, khususnya zakat produktif yang bertujuan menciptakan keberlanjutan, belum banyak dievaluasi secara komprehensif. Pertanyaan mendasar muncul mengenai sejauh mana program ini tidak hanya memberikan bantuan modal, tetapi juga mampu meningkatkan pendapatan dan pada akhirnya kesejahteraan mustahik secara holistik. Aspek kritis seperti kualitas pendampingan usaha juga diduga menjadi faktor penentu keberhasilan program zakat produktif.

Berdasarkan gap dan urgensi tersebut, penelitian ini difokuskan untuk mengevaluasi implementasi program zakat produktif dan dampaknya di BAZNAS Kabupaten Bulungan. Secara spesifik, penelitian ini dirancang untuk menjawab pertanyaan: (1) Bagaimana pengaruh zakat produktif terhadap kesejahteraan mustahik?; (2) Bagaimana pengaruh peningkatan pendapatan terhadap kesejahteraan mustahik?; (3) Bagaimana pengaruh pendampingan usaha terhadap peningkatan pendapatan mustahik?; dan (4) Apakah peningkatan pendapatan berperan sebagai mediator dalam hubungan antara pendampingan usaha dan kesejahteraan mustahik?

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas program zakat produktif dalam meningkatkan kesejahteraan mustahik, dengan menelusuri peran kausal variabel pendampingan usaha dan peningkatan pendapatan. Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi pengelolaan zakat yang lebih efektif dan berdampak berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menguji hubungan antar variabel yang telah dirumuskan. Data numerik dikumpulkan dan dianalisis secara statistik untuk menguji hipotesis serta menggeneralisasi temuan dari sampel ke populasi (Sugiyono, 2018b).

Lokasi penelitian adalah Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kabupaten Bulungan, Provinsi Kalimantan Utara. Waktu pengumpulan data utama dilaksanakan selama satu bulan pada periode Mei 2024. Adapun tahapan penelitian secara keseluruhan dimulai dari persiapan proposal pada Februari hingga penyusunan laporan dan ujian pada Juli 2024.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mustahik (penerima zakat) yang menerima program zakat produktif dari BAZNAS Kabupaten Bulungan dalam enam bulan terakhir, yang berjumlah 140 orang. Mengingat ukuran populasi yang diketahui dan terbatas, teknik penarikan sampel dilakukan dalam dua tahap. Pertama, menggunakan purposive sampling dengan kriteria mustahik yang aktif dalam program dan bersedia menjadi responden. Kedua, dari populasi yang memenuhi kriteria, jumlah sampel minimum dihitung menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan (e) 10%, menghasilkan 100 responden. Perhitungan ini bertujuan untuk memperoleh sampel yang representatif (Sujarweni, 2019).

Teknik pengumpulan data utama adalah kuesioner tertutup yang disebarlang langsung (drop and collect) kepada responden. Instrumen kuesioner disusun berdasarkan indikator operasional dari empat variabel penelitian: Zakat Produktif (X1), Pendampingan Usaha (X2), Peningkatan Pendapatan (Z), dan Kesejahteraan (Y). Setiap pertanyaan diukur menggunakan skala Likert 5 poin (1=Sangat Tidak Setuju hingga 5=Sangat Setuju). Sebelum disebarlang, kuesioner diuji validitas isi oleh ahli dan diuji coba (pre-test) untuk memastikan kejelasan dan reliabilitas. Teknik pengumpulan data sekunder dilakukan melalui studi pustaka terhadap jurnal, buku, dan dokumen resmi terkait.

Analisis data dilakukan dengan dua tahap menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) berbasis Partial Least Squares (PLS) melalui perangkat lunak SmartPLS 3.0. Tahap pertama adalah evaluasi model pengukuran (outer model) untuk menguji validitas dan reliabilitas instrumen. Validitas konvergen diuji berdasarkan loading factor (>0.7) dan Average Variance Extracted (AVE >0.5). Reliabilitas diuji dengan nilai Composite Reliability (CR > 0.7) dan Cronbach's Alpha ($\alpha > 0.6$). Tahap kedua adalah evaluasi model struktural (inner model) untuk menguji hipotesis. Kekuatan prediksi model diukur dengan nilai R-square (R^2), sedangkan signifikansi pengaruh jalur (path coefficients) diuji menggunakan metode bootstrapping dengan 5000 subsample. Suatu hipotesis dinyatakan didukung jika nilai t-statistic > 1.96 (p-value < 0.05).

Pengecekan keabsahan hasil penelitian pada pendekatan kuantitatif ini mengutamakan objektivitas melalui desain instrumen yang valid dan reliabel, teknik sampling yang tepat, serta analisis statistik yang ketat. Selain itu, transparansi dalam penyajian seluruh hasil pengujian statistik menjadi landasan utama agar penelitian dapat diuji kembali (replicable).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan 100 mustahik penerima zakat produktif dari BAZNAS Kabupaten Bulungan. Profil responden dapat dilihat pada Tabel 1. Sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki (67%) dengan dominasi usia produktif 31-40 tahun (45%). Dari segi pendidikan, mayoritas responden berpendidikan terakhir Sekolah Menengah Atas (SMA) atau sederajat (52%). Sebagian besar responden (78%) telah menerima program zakat produktif berupa bantuan modal usaha mikro.

Tabel 1. Profil Responden (n=100)

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin	Laki-laki	67	67%
	Perempuan	33	33%
Usia	21-30 tahun	18	18%
	31-40 tahun	45	45%
	41-50 tahun	28	28%
	> 50 tahun	9	9%
Pendidikan Terakhir	SD/Sederajat	15	15%
	SMP/Sederajat	22	22%
	SMA/Sederajat	52	52%
	Diploma/Sarjana	11	11%
Jenis Bantuan Produktif	Modal Usaha Mikro	78	78%
	Pelatihan Keterampilan	12	12%
	Alat Produksi/Bibit	10	10%

Sumber: Data Diolah (2026)

Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Sebelum menguji hipotesis, dilakukan evaluasi terhadap model pengukuran untuk memastikan instrumen yang digunakan valid dan reliabel. Hasil pengujian untuk semua variabel reflektif memenuhi kriteria. Nilai loading factor seluruh indikator berada di atas 0.7, yang menunjukkan validitas konvergen yang baik. Nilai Average Variance Extracted (AVE) untuk setiap variabel juga di atas 0.5, mengonfirmasi bahwa variabel laten mampu menjelaskan lebih dari setengah varian dari indikatornya. Dari sisi reliabilitas, nilai Composite Reliability (CR) dan Cronbach's Alpha (α) seluruh variabel melebihi batas 0.7, yang menunjukkan konsistensi internal yang sangat baik. Hasil lengkap disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas (Outer Model)

Variabel	Indikator	Loading	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	AVE
Zakat Produktif (X1)	X1.1	0.872	0.921	0.937	0.627
	X1.2	0.835			
	X1.3	0.785			
	X1.4	0.802			
	X1.5	0.721			
Pendampingan Usaha (X2)	X2.1	0.845	0.908	0.925	0.609
	X2.2	0.801			
	X2.3	0.788			
	X2.4	0.732			
	X2.5	0.754			
Peningkatan Pendapatan (Z)	Z.1	0.891	0.942	0.953	0.701
	Z.2	0.855			
	Z.3	0.832			
	Z.4	0.818			
	Z.5	0.789			
Kesejahteraan (Y)	Y.1	0.885	0.901	0.926	0.679
	Y.2	0.811			
	Y.3	0.798			
	Y.4	0.825			
	X1.3	0.785			

Sumber: Data Diolah (2026)

Evaluasi Model Struktural (Inner Model) dan Pengujian Hipotesis

Setelah model pengukuran dinyatakan memenuhi syarat, evaluasi dilanjutkan pada model struktural. Model ini memiliki kekuatan prediksi yang cukup baik, ditunjukkan oleh nilai R-square (R^2) untuk variabel Peningkatan Pendapatan (Z) sebesar 0.587 dan untuk variabel Kesejahteraan (Y) sebesar 0.632. Hal ini berarti variabel Zakat Produktif dan Pendampingan Usaha mampu menjelaskan 58.7% variasi Peningkatan Pendapatan, dan ketiga variabel bebas secara bersama-sama mampu menjelaskan 63.2% variasi Kesejahteraan Mustahik.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melihat nilai path coefficient dan signifikansi statistiknya (t-statistic) menggunakan metode bootstrapping. Hasil pengujian hipotesis disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Pengujian Hipotesis (Path Coefficients)

Hubungan Hipotesis	Jalur	Path Coefficient (β)	t-Statistic	p-Value	Hasil
H1: Zakat Produktif → Kesejahteraan	X1 → Y	0.342	3.876	0.000	Didukung
H2: Peningkatan Pendapatan → Kesejahteraan	Z → Y	0.418	4.912	0.000	Didukung
H3: Pendampingan Usaha → Peningkatan Pendapatan	X2 → Z	0.501	6.124	0.000	Didukung
H4: Pendampingan Usaha → Kesejahteraan (via Peningkatan Pendapatan)	X2 → Z → Y	0.209	4.215	0.000	Didukung

Keterangan: Signifikan jika $t > 1.96$ dan $p < 0.05$.

Interpretasi Komprehensif terhadap Temuan Utama

Berdasarkan hasil analisis yang telah disajikan, penelitian ini menghasilkan empat temuan utama yang saling berkorelasi dalam membentuk suatu kerangka pemahaman yang utuh tentang efektivitas program zakat produktif. Pertama, zakat produktif terbukti berpengaruh langsung dan signifikan terhadap kesejahteraan mustahik ($\beta=0.342$, $p<0.05$). Temuan ini tidak hanya menguatkan postulat dasar filantropi Islam bahwa zakat berfungsi sebagai alat redistribusi kekayaan, tetapi lebih spesifik menegaskan bahwa redistribusi yang bersifat produktif (productive redistribution) memiliki daya ungkit (leverage effect) yang lebih kuat dibandingkan pola konsumtif semata. Mustahik yang menerima bantuan dalam bentuk modal usaha, alat produksi, atau pelatihan keterampilan mengalami transformasi dari posisi sebagai obyek penerima bantuan (passive recipients) menjadi subyek pelaku ekonomi (active economic agents). Transformasi ini merupakan esensi dari konsep pemberdayaan (empowerment) dalam perspektif ekonomi Islam.

Kedua, peningkatan pendapatan dinyatakan sebagai prediktor paling kuat terhadap kesejahteraan mustahik ($\beta=0.418$, $p<0.05$). Temuan ini konsisten dengan teori hierarki kebutuhan Maslow dan kerangka maqashid syariah, dimana pemenuhan kebutuhan dasar material (hifzh al-mal) merupakan fondasi yang harus terpenuhi sebelum individu dapat mencapai tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi, seperti pendidikan (hifzh al-'aql) dan

kesehatan (hifzh al-nafs). Data menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan secara langsung memperluas akses mustahik terhadap layanan dasar, seperti fasilitas air bersih dan MCK yang layak, yang merupakan indikator kesejahteraan material primer.

Ketiga, dan ini merupakan temuan yang paling krusial, pendampingan usaha terbukti memiliki pengaruh terkuat terhadap peningkatan pendapatan ($\beta=0.501$, $p<0.05$). Koefisien jalur yang tinggi ini mengindikasikan bahwa dalam ekosistem pemberdayaan ekonomi, faktor kapasitas manusia (human capital) lebih determinatif dibandingkan sekadar penyediaan modal finansial (financial capital). Pendampingan yang komprehensif—meliputi pembinaan teknis, pelatihan manajemen, pendampingan pemasaran, dan penguatan mental kewirausahaan berfungsi sebagai katalis yang mengubah modal pasif menjadi aset produktif. Tanpa pendampingan yang memadai, risiko salah kelola (mismanagement) dan kegagalan usaha menjadi sangat tinggi, sehingga zakat produktif berpotensi gagal menciptakan dampak berkelanjutan.

Keempat, penelitian ini berhasil mengkonfirmasi peran peningkatan pendapatan sebagai variabel mediasi penuh (full mediation) dalam hubungan antara pendampingan usaha dan kesejahteraan. Efek tidak langsung sebesar 0.209 yang signifikan secara statistik membuktikan bahwa mekanisme pengaruhnya bersifat tidak langsung dan terstruktur: pendampingan yang berkualitas → peningkatan kompetensi dan produktivitas usaha → peningkatan pendapatan yang stabil → peningkatan kesejahteraan yang multidimensi. Temuan ini menjawab gap teoritis mengenai "bagaimana" (process mechanism) program pendampingan akhirnya bermuara pada outcome kesejahteraan.

Kontekstualisasi dalam Setting Lokal Kabupaten Bulungan

Temuan-temuan di atas memperoleh nuansa makna yang lebih dalam ketika dikontekstualisasikan dengan karakteristik sosio-ekonomi Kabupaten Bulungan. Sebagai wilayah dengan basis ekonomi utama di sektor perikanan, perkebunan kelapa sawit rakyat, dan perdagangan mikro, mayoritas mustahik merupakan pelaku usaha dengan pola usaha yang bersifat tradisional, rentan terhadap fluktuasi harga, dan memiliki akses terbatas terhadap pasar formal.

Dalam konteks ini, signifikansi pendampingan usaha ($\beta=0.501$) menemukan justifikasi empirisnya. Program pendampingan yang dirancang BAZNAS Kabupaten Bulungan—yang tidak hanya memberikan pelatihan teknis budidaya atau pengolahan, tetapi

juga membekali mustahik dengan pengetahuan tentang standar kualitas, kemasan, dan akses ke pasar yang lebih luas—secara langsung menjawab titik-titik kelemahan struktural usaha mustahik. Sebagai contoh, mustahik di sektor perikanan yang sebelumnya hanya menjual hasil tangkapan dalam bentuk bahan mentah dengan harga rendah, melalui pendampingan dapat mengembangkan produk olahan seperti ikan asin atau abon yang memiliki nilai tambah dan daya simpan lebih tinggi.

Demikian pula, temuan bahwa zakat produktif berpengaruh langsung terhadap kesejahteraan ($\beta=0.342$) perlu dipahami dalam kerangka "kepercayaan dan harapan" (trust and expectancy). Di komunitas dengan tingkat kepercayaan tinggi terhadap lembaga agama, penerimaan bantuan dari BAZNAS yang notabene merupakan lembaga amil zakat resmi, tidak hanya dipandang sebagai bantuan materi, tetapi juga sebagai bentuk pengakuan sosial dan dukungan spiritual. Hal ini dapat meningkatkan motivasi dan psychological well-being mustahik, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan subjektif meskipun dampak ekonominya mungkin belum sepenuhnya terwujud.

Implikasi Teoritis dan Praktis

Secara teoritis, temuan ini memperkaya wacana ekonomi syariah dan pemberdayaan masyarakat dengan tiga kontribusi utama. Pertama, penelitian ini memperkuat dan memodernisasi Model Pemberdayaan Berbasis Aset (Asset-Based Community Development/ABCD) dalam konteks filantropi Islam. Zakat produktif berperan sebagai aset finansial eksternal yang strategis, yang ketika dikombinasikan dengan pendampingan yang tepat, mampu mengaktivasi dan meningkatkan aset internal mustahik, seperti keterampilan (skills), jejaring sosial (social capital), dan potensi lokal. Kombinasi ini menggeser paradigma dari sekadar memberikan bantuan (charity) menjadi menciptakan ekosistem pemberdayaan yang mandiri (Kretzmann & McKnight, 1993; Qardhawi, 2010). Kedua, penelitian ini mengintegrasikan Teori Modal Manusia (Human Capital Theory) secara lebih komprehensif ke dalam ekonomi zakat.

Temuan bahwa pendampingan (investasi pada keterampilan dan pengetahuan) memiliki pengaruh terkuat membuktikan bahwa keberhasilan redistribusi kekayaan melalui zakat sangat bergantung pada peningkatan kapasitas penerimanya. Dengan kata lain, zakat produktif yang efektif harus dipandang sebagai investasi sosial jangka panjang pada modal manusia mustahik (Becker, 1964; Ascarya, 2022). Ketiga, konfirmasi model mediasi dalam

penelitian ini berhasil memperjelas Mekanisme Dampak (Impact Pathway) dari program zakat. Alur "Pendampingan Usaha → Peningkatan Pendapatan → Kesejahteraan" memberikan peta jalan teoritis yang terukur, yang dapat menjadi kerangka evaluasi untuk program serupa, sehingga memitigasi kesenjangan antara niat baik program dan outcome yang terukur (Fauzia, 2016).

Bagi pengelola zakat, khususnya BAZNAS Kabupaten Bulungan dan lembaga amil sejenis, temuan ini memberikan panduan operasional yang konkret. Pertama, diperlukan Reorientasi Alokasi Sumber Daya. Proporsi anggaran dan perhatian institusi harus bergeser dari sekadar mengejar target pengumpulan dan penyaluran dana (output), ke arah penguatan sistem pendampingan yang berkelanjutan (outcome). Ini berarti mengalokasikan dana untuk merekrut, melatih, dan mempertahankan tenaga pendamping profesional yang kompeten di bidang teknis usaha dan pendampingan sosial. Kedua, agar pendampingan lebih efektif, perlu dikembangkan Model Pendampingan yang Diferensiatif. Mustahik perlu disegmentasi berdasarkan profil usaha, tingkat literasi keuangan, dan tahap perkembangannya (pemula, berkembang, mandiri). Seorang mustahik pemula di sektor perikanan tentu membutuhkan pendampingan dasar yang berbeda dengan mustahik di sektor perdagangan yang ingin ekspansi. Pendekatan "satu untuk semua" (one-size-fits-all) terbukti kurang optimal (Rachmawati, 2021). Ketiga, Pembangunan Sistem Monitoring dan Evaluasi (M&E) Berbasis Outcome menjadi keharusan.

Sistem ini harus mampu melacak tidak hanya jumlah dana dan penerima, tetapi juga kemajuan usaha, peningkatan pendapatan riil, dan perubahan indikator kesejahteraan mustahik secara berkala. Data dari sistem M&E ini akan menjadi umpan balik vital untuk perbaikan program secara terus-menerus. Keempat, untuk memperbesar dampak dan keberlanjutan, Sinergi dengan Program Pemerintah dan Swasta harus diintensifkan. BAZNAS dapat berkolaborasi dengan program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau Program Pemberdayaan Masyarakat, maupun dengan inisiatif CSR perusahaan. Sinergi ini dapat difokuskan pada bidang-bidang komplementer, seperti penyediaan infrastruktur pendukung, akses ke pasar yang lebih luas, dan pelatihan teknis bersertifikat, sehingga menciptakan efek pengganda (multiplier effect) yang lebih besar bagi pemberdayaan mustahik (Weyna, 2020).

Keterbatasan Penelitian dan Agenda ke Depan

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang penting untuk diakui demi akurasi interpretasi dan memberikan arahan bagi penelitian selanjutnya. Pertama, desain penelitian yang bersifat cross-sectional (satu waktu) membatasi kapasitas untuk menyimpulkan hubungan sebab-akibat secara definitif dan mengamati dampak program dalam jangka panjang. Perkembangan usaha dan kesejahteraan mustahik adalah sebuah proses dinamis yang mungkin belum sepenuhnya terekam (Sekaran & Bougie, 2016).

Berdasarkan keterbatasan ini, agenda penelitian ke depan yang paling relevan dan dapat diimplementasikan di konteks Indonesia adalah melakukan Penelitian Longitudinal. Studi lanjutan yang mengamati kelompok mustahik yang sama dalam periode 2-3 tahun ke depan sangat penting untuk memetakan trajectory perkembangan usaha, menguji keberlanjutan (sustainability) dampak program, dan mengidentifikasi titik kritis (tipping point) dimana mustahik benar-benar mencapai kemandirian finansial dan berpotensi berubah status menjadi muzaki. Penelitian semacam ini akan memberikan bukti empiris yang lebih kuat tentang efektivitas zakat produktif sebagai investasi sosial jangka panjang.

Selain itu, untuk memperkaya pemahaman, dapat dilakukan Penelitian Kualitatif mendalam. Pendekatan kualitatif akan mampu menggali narasi dan pengalaman subjektif mustahik serta pendamping, mengungkap tantangan tersembunyi, strategi adaptasi lokal, dan dinamika hubungan dalam program yang tidak terkuantifikasi oleh survei. Pemahaman mendalam ini sangat berharga untuk menyempurnakan desain program dan pendekatan pendampingan agar lebih kontekstual dan manusiawi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan penelitian yang dilakukan tentang evaluasi program zakat produktif dan konsumtif di BAZNAS Kabupaten Bulungan, dapat disimpulkan beberapa hal penting. Pertama, program zakat produktif yaitu penyaluran dana dalam bentuk modal usaha atau pelatihan terbukti mampu meningkatkan kesejahteraan mustahik. Ini artinya bantuan yang diberikan tidak hanya untuk konsumsi sehari-hari, tetapi juga bisa digunakan untuk membangun usaha yang berkelanjutan. Namun, kedua, dampak terbesar dari program ini sebenarnya datang dari pendampingan usaha. Mustahik yang didampingi dengan baik diberi pelatihan, bimbingan teknis, dan akses ke pasar ternyata lebih sukses meningkatkan pendapatannya. Ketiga, peningkatan pendapatan inilah yang menjadi jembatan penting:

pendampingan yang baik meningkatkan penghasilan, dan pendapatan yang lebih baik itu sendiri yang langsung meningkatkan kesejahteraan mustahik, terutama dalam memenuhi kebutuhan dasar seperti pendidikan, kesehatan, dan perumahan.

Singkatnya, program zakat produktif di BAZNAS Bulungan sudah berjalan dengan dampak positif, namun kunci keberhasilannya terletak pada kualitas pendampingan. Tanpa pendampingan yang memadai, bantuan modal saja tidak cukup untuk membuat mustahik benar-benar mandiri.

Berdasarkan temuan ini, ada beberapa saran yang bisa diberikan. Bagi BAZNAS dan lembaga zakat lainnya, disarankan untuk tidak hanya fokus pada jumlah dana yang disalurkan, tetapi lebih memperkuat sistem pendampingan. Ini berarti menyiapkan pendamping yang terlatih, membuat modul pelatihan yang sesuai dengan kondisi lokal, dan memantau perkembangan mustahik secara berkala. Bagi penelitian selanjutnya, akan sangat bermanfaat jika ada studi lanjutan yang mengikuti perkembangan mustahik dalam jangka waktu lebih panjang (misalnya 2–3 tahun) untuk melihat apakah dampak program ini benar-benar berkelanjutan. Selain itu, penelitian dengan pendekatan kualitatif juga dibutuhkan untuk lebih memahami cerita, tantangan, dan strategi mustahik dari sudut pandang mereka sendiri.

REFERENSI

- Anugerah, R. (2019). *Kemiskinan Multidimensi: Perspektif Ekonomi dan Sosial*. Jakarta: Pustaka Obor.
- Ascarya, A. (2022). *Filantropi Islam dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*. Yogyakarta: Deepublish.
- BAZNAS. (2021). *Pedoman Teknis Zakat Produktif*. Jakarta: Badan Amil Zakat Nasional.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. New York: Columbia University Press.
- Fanani, A., Rohman, A., & Huda, N. (2020). Konversi agama di daerah kantong kemiskinan: Studi kasus di Jawa Timur. *Jurnal Studi Agama dan Masyarakat*, 16(2), 145-162.
- Fauzia, A. (2016). *Zakat dan Kesejahteraan Sosial: Tinjauan Teoritis dan Empiris*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Junjunan, M. (2020). Konsep kufur dalam perspektif teologi Islam kontemporer. *Al-Tafaquh: Journal of Islamic Law*, 1(2), 89-104.
- Kretzmann, J. P., & McKnight, J. L. (1993). *Building Communities from the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing a Community's Assets*. Chicago: ACTA Publications.
- Lovenia, A., & Adnan, M. A. (2017). Dampak distribusi zakat terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 3(1), 45-58.
- Mohd Ali, A., Salleh, M. S., & Abdul Razak, S. H. (2015). Zakat as an Islamic microfinance mechanism to productive zakat recipients. *Asian Economic and Financial Review*, 5(1), 117-125.
- Prasetyo, A., Santoso, B., & Wijaya, C. (2020). Kemiskinan dan kekufuran dalam diskursus hadis: Analisis kritis. *Jurnal Ulul Albab*, 22(1), 67-84.
- Qardhawi, Y. (2010). *Fiqh al-Zakat*. Beirut: Muassasah al-Risalah.
- Rachmawati, I. (2021). Pendampingan sebagai faktor penentu keberhasilan zakat produktif. *Jurnal Zakat dan Wakaf*, 8(1), 23-40.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach* (7th ed.). West Sussex: John Wiley & Sons.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Weyna, S. (2020). Zakat sebagai instrument investasi sosial dalam pembangunan ekonomi lokal. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 10(2), 112-127.

The Influence of Price, Brand Image and Service Quality on Purchasing Decisions of Honda Scoopy Automatic Motorcycles (Case Study on The Koang Jaya Tangerang Community)

Sugandha^{1)*}, FX. Pudjo Wibowo²⁾, Suhendar Janamarta³⁾, Fidellis Wato Tholok⁴⁾

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Buddhi Dharma

^{*)}Correspondence Author: suganda.suganda@ubd.ac.id, Tangerang, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3258>

Abstract

This study aims to analyze the effect of price, brand image, and service quality on the purchasing decisions of Honda Scoopy automatic motorcycles among residents of Koang Jaya, Tangerang. This research examines both the partial and simultaneous influence of the independent variables—price, brand image, and service quality—on the dependent variable, namely purchasing decisions. This study employed a quantitative research method using simple random sampling. Data were collected from 100 consumers of automatic motorcycles through questionnaires, interviews, and observations. The data were analyzed using SPSS version 25, incorporating tests of reliability, validity, classical assumption tests, multiple regression analysis, t-tests, F-tests, and the coefficient of determination. The results show that price, brand image, and service quality each have a positive and significant effect on purchasing decisions. The t-test results indicate that price ($t = 4.301$; $p < 0.05$), brand image ($t = 2.697$; $p < 0.05$), and service quality ($t = 3.447$; $p < 0.05$) significantly influence purchasing decisions. Simultaneously, the F-test results ($F = 45.627$; $p < 0.05$) demonstrate that all independent variables collectively have a significant effect on purchasing decisions. The coefficient of determination (R^2) of 0.815 indicates that 81.5% of purchasing decisions are explained by the independent variables, while the remaining 18.5% is influenced by other factors outside the scope of this study.

Keywords: Price, Brand Image, Service Quality, Purchasing Decision

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, citra merek dan kualitas pelayanan terhadap Keputusan pembelian sepeda motor Honda Scoopy Matik pada Masyarakat Koang Jaya Tangerang, dalam hal ini seberapa besar baik /sendiri-sendiri maupun bersama-sama antara independent variabel (Harga, Citra Merek dan Kualitas Pelayanan) berpengaruh terhadap variabel dependent (Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik). Simple Random Sampling digunakan untuk memilih sampel penelitian, dan kuesioner Konsumen Sepeda Motor Matik. Sebanyak 100 Konsumen/Pelanggan berpartisipasi dalam pengumpulan data penelitian lapangan (wawancara, observasi, dan kuesioner). Untuk menganalisis data statistik, alat statistik SPSS 25 digunakan, bersama dengan reliabilitas, validitas, normalitas, autokorelasi, heteroskedastisitas, multikolinearitas, koefisien determinasi, uji individual (uji-t), dan uji gabungan (uji-f). Menurut hasil, uji-t menunjukkan bahwa setiap variabel independen secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi variabel dependen Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik. di mana nilai t_{hitung} Harga 4.301 lebih besar ($>$) t_{tabel} 1.68957 dan probabilitas .0000 lebih kecil ($<$) 0.05, nilai t_{hitung} Citra Merek 2.697 lebih besar ($>$) t_{tabel} 1.68957 dan . probabilitas .0011 lebih kecil ($<$) 0.05 nilai t_{hitung} Kualitas Pelayanan 3.447. lebih besar ($>$) t_{tabel} 1.68957 dan .probabilitas .0002 lebih kecil ($<$) 0.05 $F_{hitung} = 45.627$ nilai probabilitas = 0.000 maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ (45.627 lebih besar ($>$) 2,87 nilai probabilitas .000 lebih kecil ($<$) 0.05, ditarik kesimpulan independent variabel, secara simultan mempunyai hubungan positif berpengaruh terhadap dependent variabel pada Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik dan nilai determinasi berganda R^2 adalah 81,5 % dari Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik diterangkan faktor-faktor variabel independent dan sisanya 100%-81,5% = 18,5% diluar dari faktor independent.

Kata kunci : Harga, Citra Merek, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor otomotif di Indonesia berlangsung dengan cepat dan terus meningkat tiap tahun, seiring dengan kebutuhan serta keinginan masyarakat akan alat transportasi yang memadai. Hal ini terlihat dari semakin padatnya jalan-jalan dikota serta meningkatnya lalu lintas kendaraan. Selain itu muncul dan berkembangnya Perusahaan-perusahaan baru yang berupaya sekuat tenaga untuk meraih dan menjaga pangsa pasar yang ada. Tingginya permintaan pasar terhadap kendaraan bermotor membuat para produsen sepeda motor bersaing ketat untuk menawarkan produk yang dapat memenuhi semua harapan calon pembeli.

Pertumbuhan yang cepat dalam sektor sepeda motor di Indonesia juga dipengaruhi oleh kehadiran berbagai produsen dari luar yang sebagian besar berasal dari Jepang dan China. Para produsen saling bersaing untuk menghasilkan barang berkualitas dan menghadirkan inovasi baru guna menarik perhatian pembeli. Salah satu hal yang penting untuk Perusahaan agar bisa unggul dalam persaingan dipasar adalah perusahaannya harus memahami factor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam menentukan pilihan produk, terutama Keputusan pembelian yang muncul setelah mereka melakukan proses evaluasi terhadap pilihan yang ada. Dalam tahap evaluasi tersebut, seseorang akan Menyusun serangkaian opsi mengenai produk yang ingin mereka beli berdasarkan merek.

Sepeda motor telah menjadipilihan utama untuk transportasi bagi banyak orang zaman sekarang. Pemilihan sepeda motor sebagai alat transportasi yang paling disukai dipengaruhi oleh berbagai kelebihan yang dimilikinyaseperti biaya pemeliharaanyang rendah, hemat bahan bakar, efisiensi waktu perjalanan, kenyamanan dan juga kemampuan untuk menghindari kemacetan dikalan. Peningkatan minat masyarakat terhadap sepeda motor tampaknya dimanfaatkan oleh pabrik sepeda motor untuk memproduksi berbagai model dan merek yang lebih banyak untuk ditawarkan kepada konsumen.

Honda senantiasa melakukan pemasaran dan penjualan sepeda motor yang memiliki kualitas luar biasa serta memberikan nilai terbaik dibandingkan produk-produk dari pesaing. Honda menyediakan berbagai tipe dan desain sepeda motor untuk berbagai kelompok konsumen, disesuaikan dengan kebutuhan mereka sehingga konsumen dapat membuat pilihan saat berbelanja. Keputusan untuk membeli didefinisikan sebagai Tindakan yang diambil oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk setelah mereka membuat pilihan diantara dua opsi atau lebih dimana keputusan ini dipengaruhi oleh berbagai factor. (Kotler

& Armstrong, 2016) mendefinisikan elemen-elemen yang berpengaruh adalah pilihan barang, pilihan merek, pilihan jalur pembelian, Keputusan untuk membeli dan waktu untuk melakukan pembelian

Semakin ketatnya persaingan bisnis yang ada, terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis, membuat perusahaan semakin dituntut agar bergerak lebih cepat dalam hal menarik konsumen. Sehingga perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeliannya dalam usaha-usaha pemasaran sebuah produk yang dilakukan. Salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing (Kotler, Philip dan Armstrong, 2016)

Menurut (Pratiwi, A., Junaedi, D., Novitasari, D., 2021) harga merujuk pada jumlah yang perlu disiapkan oleh pelanggan untuk mendapatkan barang atau layanan atau nilai yang ditukar oleh konsumen untuk merasakan keuntungan dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. (C. . Gunarsih, 2021) menunjukkan bahwa harga adalah nilai yang berhubungan dengan suatu produk atau layanan dan tidak selalu menunjukkan jumlah sumber daya yang diperlukan untuk memproduksi barang atau menyediakan layanan tersebut. (Buccieri, D., & Park, 2022) mengartikan harga sebagai total uang yang dikeluarkan untuk layanan atau nilai yang diberikan oleh konsumen untuk menerima keuntungan dan hak menggunakan produk atau layanan. Dari berbagai perspektif para ahli ini dapat disimpulkan bahwa harga sering dijadikan sebagai tolak ukur nilai. Ketika berhubungan dengan keuntungan yang diterima konsumen dari suatu produk atau jasa.

Citra Merek menurut (Sanjiwani, N.M.D., & Suasana, 2019) mengacu pada serangkaian pandangan, ide dan persepsi individu terhadap suatu merek tertentu. Merek memiliki citra dan untuk menjelaskan citra tersebut secara lebih jelas, konsumen melakukan asosiasi terhadap merek. Menurut (Sinaga, L.R., & Pramanda, 2018) merek dapat diartikan sebagai nama, istilah, symbol, desain atau kombinasi dari elemen-elemen tersebut yang membedakan produk atau layanan dari satu penjual atau sekelompok penjual dibandingkan dengan pesaing. Merek adalah sebutan, kata, tanda, lambing atau rancangan atau gabungan dari semua itu yang bertujuan untuk mengenali produk atau layanan dari suatu penjual atau kelompok penjual serta membedakannya dari competitor.

Menurut (Andrian, W., & Fadillah, 2021) citra merek merujuk pada pandangan dan kepercayaan yang dibangun oleh konsumen yang terlihat dalam hubungan yang ada dalam mereka. Citra merek biasanya dipahami sebagai semua hal yang berhubungan dengan merek dalam ingatan konsumen.

Citra merek juga menentukan keputusan pembelian konsumen. Verry Ade Frandika (Verry, 2018) Dalam studi yang dilakukannya, ia menunjukkan bahwa citra merek memiliki dampak positif pada keputusan beli konsumen. Citra merek berfungsi sebagai indikator bagi konsumen untuk menilai suatu produk ketika mereka tidak memiliki informasi yang memadai tentang produk tersebut.

Menurut (Gofur, 2019) kualitas layanan merupakan aspek penting untuk pemasar dalam bidang jasa, karena esensi dari produk yang ditawarkan adalah kinerja yang berkualitas dan ini adalah apa yang sebenarnya dicari oleh pelanggan. Kualitas layanan terdiri dari tiga komponen utama yaitu mutu hasil layanan, kualitas interaksi dalam proses pelayanan dan kualitas lingkungan fisik. Kualitas layanan dapat dihasilkan melalui berbagai Tindakan yang sifatnya tidak dapat dilihat dan tidak mengakibatkan kepemilikan barang apapun.

Kualitas pelayanan menjadi elemen krusial yang memengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan saat membeli barang. (Susana Maharani., 2019) menyatakan bahwa mutu layanan memiliki dampak yang baik terhadap pilihan beli konsumen. Menurut (Armstrong, G., & Kotler, 2017) Pelayanan adalah bagian penting dari nilai yang mendasar dalam menerapkan kinerja perusahaan untuk mencapai keberhasilan. Menyediakan layanan yang unggul adalah strategi keuntungan yang sangat krusial karena berhubungan langsung dengan bertambahnya jumlah pelanggan. Dengan inovasi layanan yang terus menerus dipertahankan konsistensinya, maka pelanggan yang telah memilih produk Honda Scoopy.

Keputusan untuk membeli adalah fase dalam proses pengambilan keputusan konsumen, yang terjadi saat konsumen akhirnya memutuskan untuk membeli suatu produk. Dalam tahap ini, konsumen mulai menyadari masalah yang dihadapinya, mengumpulkan informasi tentang produk atau merek tertentu, dan juga menilai seberapa efektif setiap alternatif dalam mengatasi masalah yang dihadapi, yang kemudian mengarah pada keputusan akhir untuk membeli (D. Gunarsih, 2021). (Nainggolan, 2023) Keputusan untuk membeli adalah sebuah tahap yang dilalui oleh pembeli, dimulai dari mengidentifikasi permasalahan yang ingin ditangani, mencari data mengenai produk atau merek tertentu, serta

menilai berbagai pilihan yang ada untuk membantu memecahkan masalah yang dihadapi, yang pada akhirnya akan mengarah pada pilihan untuk melakukan pembelian. Menurut (Kotler, 2018) Keputusan untuk membeli dipengaruhi oleh situasi yang tak terduga. Menurut (Agustini, N. P. E., & Suasana, 2020) menyatakan Keputusan pembelian oleh konsumen mencerminkan pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen untuk merencanakan pembelian berbagai produk dengan merek tertentu. Sebelum mengambil keputusan untuk membeli, konsumen akan mencari informasi yang relevan tentang produk tersebut. Proses pengambilan keputusan untuk berbelanja sebenarnya sudah dimulai jauh sebelum transaksi pembelian berlangsung.

Proses pengambilan keputusan dalam pembelian bisa dinilai melalui pilihan produk yang ada. Konsumen membuat keputusan untuk membeli produk dengan menggunakan uang mereka berdasarkan keinginan akan kebutuhan yang dirasakannya. Frekuensi pembelian juga menjadi faktor penting dalam menentukan tindakan dalam keputusan membeli produk, misalnya, pembelian produk tersebut dilakukan seminggu sekali atau dua kali dalam sebulan.

METODE PENELITIAN

Populasi

Menurut (Sugiyono, 2019), populasi adalah sekumpulan objek atau subjek yang memiliki ciri dan sifat tertentu yang telah ditentukan oleh peneliti untuk diteliti dan diolah kembali sehingga bisa menghasilkan kesimpulan. Dalam menentukan sampel, Sugiyono menyatakan bahwa ukuran sampel yang tepat untuk penelitian berkisar antara 30 hingga 500. Jika penelitian tersebut akan dilakukan analisis dengan metode multivariate seperti korelasi atau regresi berganda, maka jumlah anggota sampel harus minimal sepuluh kali lipat dari jumlah variabel yang dianalisis. Oleh karena itu, populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsumen dari masyarakat Koang, yang jumlah pastinya tidak diketahui.

Sample

Menurut Sugiyono, sampel merupakan bagian dari populasi serta karakternya. Jika populasinya besar, peneliti tidak bisa mengkaji seluruh populasi, karena terbatasnya sumber daya, tenaga, dan waktu. Oleh karena itu, peneliti dapat mengandalkan sampel dari populasi

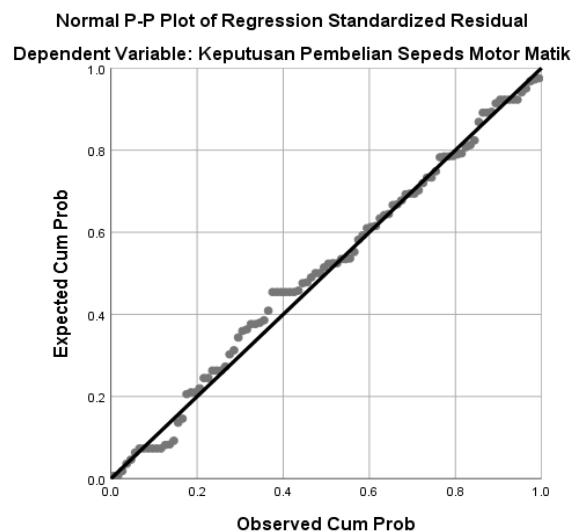
itu. Metode yang dijelaskan oleh Hair adalah menggunakan teknik Maximum Likelihood Estimation (MLE), yang merekomendasikan jumlah sampel antara 100 hingga 200.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Asumsi Klasik

a. Pengujian Normalitas

Pengujian normalitas ini digunakan untuk menilai apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Dengan memanfaatkan Normal probability plot, dapat diperoleh informasi tentang penyebaran data dan titik-titik yang ada pada sumbu diagonal grafik. Keputusan diambil apabila data terlihat tersebar merata di sekitar garis diagonal atau nilai-nilai penyebaran data cenderung mengikuti pola diagonal tersebut, maka syarat normalitas dalam model regresi dapat dianggap terpenuhi.



Gambar 1. Hasil Pengujian Normalitas menggunakan P.Plot Grafik

Gambar 1. menunjukkan informasi terdistribusi secara merata dari bagian bawah hingga bagian atas garis diagonal dan mengikuti pola-pola tertentu yang sejajar dengan garis diagonal sehingga informasi itu menciptakan pola distribusi normal maka model ini memenuhi kriteria normalitas data.

b. Uji Multikolinearitas

Suatu variabel yang ditunjukkan adanya gejala multikolinearitas hal ini dapat diperoleh dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* sangat tinggi pada independent variabel dalam regresi model tersebut

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinearitas

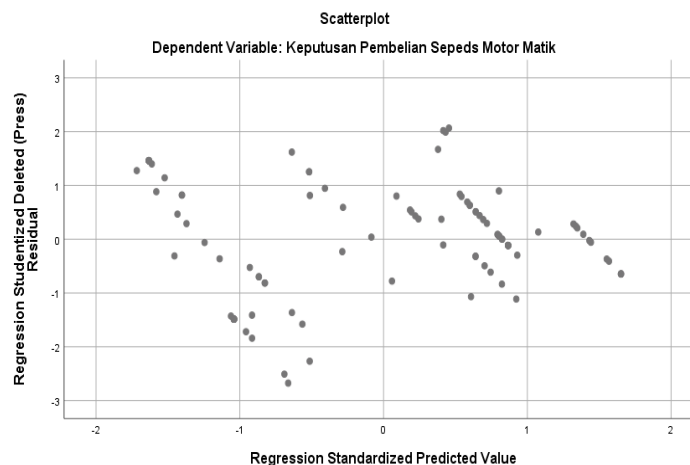
Variabel	Tolerance	<i>Variance Inflation Factor</i> (VIF)
Harga (X ₁)	.148	6.744
Citra Merek (X ₂)	.071	14.156
Kualitas Pelayanan (X ₃)	.106	9.475

Sumber : Data diolah

Tabel 1 menunjukkan bahwa harga, Citra Merek dan Kualitas Pelayanan anga VIF (*Variance Inflation Factor*) ada disekitar 1 (6.744, 14.156, 9.475) nilai *tolerance*-nya untuk Harga, Citra Merek dan Kualitas Pelayanan berada di atas 0,10 (0.148, 0,071, dan 0,106) sehingga. tidak terdapat gejala multikolinearitas dalam regresi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian ini dilakukan melihat pola sebaran grafik *Scater Plot* Jika tidak terlihat hasil yang diperoleh membentuk sebaran titik suatu pola tertentu seperti bergelombang, melebar, menyempit, maka regresi tersebut bebas masalah heteroskedastisitas.



Gambar 2. Grafik Scatterplot

Gambar ini menghasilkan sebaran titik suatu pola tertentu yang diperoleh dalam pengolahan data tidak terbentuk sebaran titik pola tertentu., maka model regresi tersebut bebas adanya dari heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 2. Hasil Perolehan Perhitungan dari Regresi Linier Berganda

Variabel	Koefisien Regresi Linier Berganda	T _{hitung}	Tingkat Signifikansi
Constant	.680	.411	.684
Harga (X ₁)	1.013	4.301	.000
Citra Merek (X ₂)	.986	2.697	.011
Kualitas Pelayanan (X ₃)	.935	3.447	.002
F test: 94.925			
Tingkat Signifikansi : 0,000			
R ² (<i>Adjusted R Squared</i>) : 0, 815			
R (<i>Multiple R</i>) : 0,903 ^a			

Sumber : Pengolahan Data

Persamaan regresi linier berganda adalah:

$$Y = 0.680 + 1.013 X_1 + 0,986 X_2 + 0, 935 X_3 + \dots \beta$$

Mempunyai arti:

1. Koefisien regresi dependent (Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik) sebesar 0.680 mengatakan bahwa dengan menjaga faktor-faktor lain, Harga (X₁), Citra Merek dan (X₂), Kualitas Pelayanan (X₃) konstan/tetap, maka nilai Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik (Y) sebesar 3.409.
2. Setiap perubahan satu satuan pada variabel Harga (X₁) akan mengakibatkan terjadinya perubahan pada variabel dependent (Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik) sebesar 1.013, artinya nilai b₁ positif menunjukkan bahwa harga meningkat, maka Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik dapat diprediksi akan meningkat, demikian sebaliknya harga menurun maka Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik diprediksi juga akan menurun.
3. Setiap perubahan satu satuan pada variabel Citra Merek (X₂) akan mengakibatkan terjadinya perubahan pada variabel dependent (Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik) sebesar 0, 935 artinya nilai b₂ positif menunjukkan bahwa Citra Merek meningkat, maka Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik dapat diprediksi akan meningkat, demikian sebaliknya Citra Merek menurun maka Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik diprediksi juga akan menurun.
4. Setiap perubahan satu satuan pada variabel Kualitas Pelayanan (X₃) akan mengakibatkan terjadinya perubahan pada variabel dependent (Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik) sebesar 0, 935 artinya nilai b₃ positif menunjukkan bahwa Kualitas Pelayanan meningkat, maka Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik dapat diprediksi

akan meningkat, demikian sebaliknya Kualitas Pelayanan menurun maka Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik diprediksi juga akan menurun.

Hipotesis

a. Uji T

Tabel 3. Uji T

		Coefficients ^a		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
Model		Unstandardized Coefficients B	Std. Error			
1	(Constant)	.680	1.653		.411	.684
	Harga	1.013	.236	.862	4.301	.000
	Citra Merek	.986	.365	.783	2.697	.011
	Kualitas Pelayanan	.935	.271	-.819	3.447	.002

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy Matik

- Variabel Harga (X_1)** terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh dan hubungan positif dan signifikan di mana nilai t_{hitung} Harga 4.301 lebih besar $(>) t_{tabel}$ 1.68957 dan probabilitas .0000 lebih kecil $(<)$ 0.05
- Variabel Citra Merek (X_2)** terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh dan hubungan positif dan signifikan di mana nilai t_{hitung} Citra Merek 2.697 lebih besar $(>) t_{tabel}$ 1.68957 dan probabilitas .0011 lebih kecil $(<)$ 0.05
- Variabel Kualitas Pelayanan (X_3)** terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh dan hubungan positif dan signifikan di mana nilai t_{hitung} Kualitas Pelayanan 3.447. lebih besar $(>) t_{tabel}$ 1.68957 dan probabilitas .0002 lebih kecil $(<)$ 0.05

b. Uji F

Tabel 4. Uji F

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	393.602	3	131.201	45.627	.000 ^b
	Residual	89.141	31	2.876		
	Total	482.743	34			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy Matik

b. Predictors: (Constant), Harga, Citra Merek, Kualitas Pelayanan

$F_{hitung} = 45.627$ nilai probabilitas = 0.000 maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ (45.627 lebih besar $(>)$ 2,87 nilai probabilitas 0.000 lebih kecil $(<)$ 0.05, ditarik kesimpulan independent

variabel, secara simultan mempunyai hubungan positif berpengaruh terhadap dependent variabel pada Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy Matik.

Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 5. Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Model Summary ^b		Durbin-Watson
			Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	
1	.903 ^a	.815	.797	1.696	1.970

a. Predictors: (Constant), Harga, Citra Merek, Kualitas Pelayanan

b. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Scoopy Matik

Dari tabel diatas nilai determiiasi berganda R^2 adalah 81,5 % dari Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik diterangkan faktor-faktor variabel independent dan sisanya $100\% - 81,5\% = 18,5\%$ diluar dari faktor independent.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diatas terdapat beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Variabel independent secara parsial (sendiri-sendiri) mempunyai hubungan dan berpengaruh positif terhadap dependent variabel studi kasus pada masyarakat Koang Jaya Tangerang, di mana nilai t_{hitung} Harga 4.301 lebih besar $(>) t_{tabel}$ 1.68957 dan probabilitas .0000 lebih kecil $(<)$ 0.05 , nilai t_{hitung} Citra Merek 2.697 lebih besar $(>) t_{tabel}$ 1.68957 dan . probabilitas .0011 lebih kecil $(<)$ 0.05 dan nilai t_{hitung} Kualitas Pelayanan 3.447. lebih besar $(>) t_{tabel}$ 1.68957 dan .probabilitas .0002 lebih kecil $(<)$ 0.05
2. $F_{hitung} = 45.627$ nilai probabilitas = 0.000 maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ (45.627 lebih besar $(>)$ 2,87 nilai probabilitas 0.000 lebih kecil $(<)$ 0.05, ditarik kesimpulan independent variabel, secara simultan mempunyai hubungan positif berpengaruh terhadap dependent variabel pada studi kasus pada masyarakat Koang Jaya Tangerang
3. Nilai determiiasi berganda R^2 adalah 81,5 % dari Keputusan Pembelian Sepeda Motor Matik diterangkan faktor-faktor variabel independent dan sisanya $100\% - 81,5\% = 18,5\%$ diluar dari faktor independent.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diatas, juga terdapat beberapa rekomendasi dari peneliti, yaitu:

1. Hendaknya manajemen lebih diutamakan meningkatkan promosi agar konsumen lebih mengetahui lebih detil mengenai produk-produk mempunyai keunggulan produk sehingga konsumen mempunyai daya tarik minat untuk pembelian produk tersebut. Situs media sosial seperti WhatsApp, Facebook, Twitter, dan lainnya dapat sangat membantu pelaku usaha kecil dalam mempromosikan kampanye pemasaran mereka. Volume penjualan dan margin keuntungan mereka akan meningkat. Bagi pelaku usaha, pemasaran—dan khususnya promosi—memainkan peran utama dalam memengaruhi pilihan pembelian pelanggan.
2. Manajemen harus selalu berusaha untuk menjadi lebih baik dalam apa yang mereka lakukan. Mempertahankan dan memperluas perusahaan, meningkatkan kualitas produk, dan mencegah pelanggan berpindah ke tempat lain, semuanya dapat dicapai dengan bantuan personel yang kompeten dan profesional.
3. Mengembangkan produk baru, pelaku usaha harus memprioritaskan kepuasan pelanggan dan kualitas produk. Berkomitmen dalam kualitas dan kemasan produk yang inovatif untuk menarik pelanggan membeli produk dari Konsumen di Kota Tangerang, Banten.

REFERENSI

- Agustini, N. P. E., & Suasana, I. G. A. K. G. (2020). Pengaruh Ekuitas Merek, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Gerai Starbucks di Bali. *Buletin Studi Ekonomi*, 52–79.
- Andrian, W., & Fadillah, A. (2021). Pengaruh Citra Merek, Pengalaman Merek Dan Nilai Pelanggan Terhadap Kepuasan Pelanggan Airasia. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Kesatuan*, 2 (1)(<https://doi.org/10.37641/jipkes.v2i1.586>), 53–60.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2017). *Principles of Marketing*. 17th red. New. York.
- Buccieri, D., & Park, J. . (2022). Entrepreneurial Marketing and Reconfigurat Towards Post-Entry Performance: Moderating Effects of market Dynamism. *Journal of Business Research*, 148, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.04.053>, 89–100.
- Gofur, A. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Pelanggan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4 (1), 37–44.

- Gunarsih, C. . (2021). *Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Toko Pelita Buyungon Amurang*. 2 (1), 69–72.
- Gunarsih, D. (2021). *Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen ditoko pelita jaya buyungon amurang*, *Productiveity*. Vol. 2, No. 1.
- Kotler, Philip dan Armstrong, G. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, & A. (2018). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga, Jakarta.
- Kotler & Armstrong. (2016). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga, Jakarta.
- Nainggolan, T. (2023). Peran Penyuluh Keluarga Berencana Dalam Meningkatkan Keikutsertaan Masyarakat Mengikuti Program Kb Di Kabupaten Nias Barat Tahun 2022. *Journal of Innovation Research and Knowledge*, Vol. 3, no(doi: 10.53625/jirk.v3i3.6334), 587–598.
- Pratiwi, A., Junaedi, D., Novitasari, D., Y. . (2021). Pengaruh harga Trehadap Keputusan Pembelian Konsumen. *EL-Mal. Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 2 (2)(<https://doi.org/10.47467/elmal.v2i2.473>), 150–160.
- Sanjiwani,N.M.D.,& Suasana, I. G. A. K. (2019). Peran Brand Image Dalam Memediasi Pengaruh Kualitas Produk Terhadap keputusan Pembelian. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 8 (11), 6721.
- Sinaga, L.R.,& pramanda, N. . (2018). Analisis Pengaruh Brand Image, Service Quality dan Promotion Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Miniso Tunjungan Plaza surabaya. *Journal of Theory and Applied Management*, 11 (1)(<https://doi.org/10.20473/jmtt.v11i1.8530>), 51.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Susana Maharani. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pizza HUT. *Prodi SI Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis.*, Vol. 2, No(ISSN: 2622-6367 (ONLINE) IQTISHADEquity).
- Verry, A. F. (2018). *Pengaruh Persepsi Harga, Desain, Kualitas Produk Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Smarthphone Samsung*. Universitas Sarjana Wiyata Tamansiswa, Yogyakarta.

The Influence of Servant Leadership Style and Digital Organizational Culture on Strengthening Work Ethic and Employee Performance at RSAR Cileungsi

Albert Yansen^{1*)}, Dewa Kadeq Wista²⁾, Chairul Hakim³⁾

¹⁾²⁾³⁾Magister Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: albert.yansen@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3324>

Abstract

Healthcare services demand high levels of accuracy, responsiveness, and collaboration because they directly relate to patient safety and public trust. In Indonesia, hospitals are encouraged to strengthen governance, service quality, and the use of health information technology, making leadership, digital organizational culture, and work ethic crucial performance factors. This study aims to analyze the influence of servant leadership and digital organizational culture on strengthening work ethic and employee performance at Dr. Abdul Radjak Hospital (RSAR) Cileungsi. The background of the study is based on frequent leadership changes (5 times in the 2020-2025 period), low implementation of digital culture, and declining work ethic and high employee turnover. The research method used a quantitative approach with a random survey technique through the distribution of questionnaires with a Likert scale to 115 respondents from a population of 160 permanent employees of RSAR Cileungsi who have worked for more than 10 years. Data analysis used SEM PLS version 4 (Structural Equation Modeling with Partial Least Squares). The results showed that servant leadership had a significant positive effect on digital organizational culture (69.5%), while its effect on work ethic and employee performance was insignificant. Work ethic was shown to have a significant positive effect on employee performance (78.7%). Together, servant leadership and digital organizational culture had a significant positive effect on employee performance (47.3%).

Keywords: Servant Leadership, Digital Organizational Culture, Work Ethic, Employee Performance, Hospital

Abstrak

Layanan kesehatan menuntut akurasi, responsivitas, dan kolaborasi tinggi karena langsung berkaitan dengan keselamatan pasien dan kepercayaan publik. Di Indonesia, rumah sakit didorong memperkuat tata kelola, kualitas layanan, dan pemanfaatan teknologi informasi kesehatan, sehingga kepemimpinan, budaya organisasi digital, dan etos kerja menjadi faktor penentu kinerja. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan melayani (servant leadership) dan budaya organisasi digital terhadap penguatan etos kerja dan kinerja karyawan di Rumah Sakit dr. Abdul Radjak (RSAR) Cileungsi. Latar belakang penelitian didasarkan pada pergantian kepemimpinan yang sering (5 kali dalam periode 2020-2025), rendahnya implementasi budaya digital, serta menurunnya etos kerja dan tingginya turnover karyawan. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik survei secara acak melalui penyebaran kuesioner dengan skala Likert kepada 115 responden dari populasi 160 karyawan tetap RSAR Cileungsi yang memiliki masa kerja >10 tahun. Analisis data menggunakan SEM PLS versi 4 (Structural Equation Modeling dengan Partial Least Squares). Hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan melayani berpengaruh positif signifikan terhadap budaya organisasi digital sebesar 69,5%, sedangkan pengaruhnya terhadap etos kerja dan kinerja karyawan tidak signifikan. Etos kerja terbukti berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja karyawan sebesar 78,7%. Secara bersama-sama, gaya kepemimpinan melayani dan budaya organisasi digital berpengaruh positif signifikan sebesar 47,3% terhadap kinerja karyawan.

Kata kunci : Kepemimpinan Melayani, Budaya Organisasi Digital, Etos Kerja, Kinerja Karyawan, Rumah Sakit.

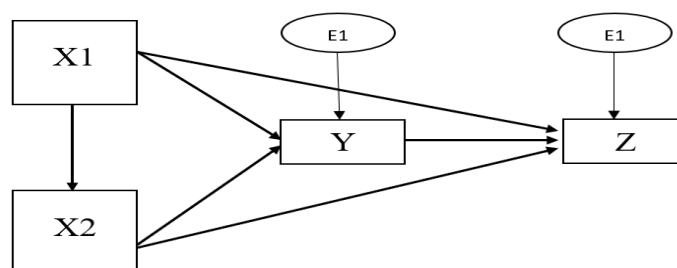
PENDAHULUAN

Layanan kesehatan menuntut akurasi, responsivitas, dan kolaborasi tinggi karena langsung berkaitan dengan keselamatan pasien dan kepercayaan publik. Di Indonesia, rumah sakit didorong memperkuat tata kelola, kualitas layanan, dan pemanfaatan teknologi informasi kesehatan, sehingga kepemimpinan, budaya organisasi digital, dan etos kerja menjadi faktor penentu kinerja. Pada level lokal, RS dr. Abdul Radjak (RSAR) Cileungsi sebagai rumah sakit umum swasta tipe C di Kabupaten Bogor menghadapi dinamika serius berupa lima kali pergantian direktur periode 2020–2025, keterlambatan pembayaran upah, dan rendahnya pelibatan karyawan, yang berkontribusi pada penurunan etos kerja, tingginya turnover, dan turunnya kinerja.

Secara teoritis, gaya kepemimpinan melayani (*servant leadership*) yang menempatkan kebutuhan karyawan dan pasien sebagai prioritas serta menekankan etika, integritas, dan pemberdayaan terbukti mampu memperkuat komitmen, etos kerja, dan kinerja dalam organisasi layanan (Djkn, 2020; MarkPlus Institute, 2023). Namun di RSAR praktik kepemimpinan melayani belum tampak optimal, sementara budaya organisasi digital juga lemah, ditandai pemahaman SIMRS yang terbatas dan minimnya pelatihan, padahal budaya digital adaptif merupakan enabler penting bagi efektivitas kerja (Telkom University, 2021; IPDN Kupang, 2023).

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan melayani dan budaya organisasi digital terhadap penguatan etos kerja serta kinerja karyawan di RSAR Cileungsi. Secara khusus, penelitian menguji pengaruh langsung kedua variabel tersebut terhadap etos kerja dan kinerja, serta menganalisis peran etos kerja dan budaya organisasi digital sebagai variabel mediasi, sehingga diperoleh bukti empiris untuk merumuskan strategi peningkatan mutu pelayanan rumah sakit di era digital. Model penelitian ini terdiri atas empat variabel laten yang saling berhubungan secara kausal. Gaya Kepemimpinan Melayani (X1) ditempatkan sebagai variabel bebas utama (*independent/exogenous variable*) yang berfungsi sebagai sumber utama pengaruh terhadap variabel lain dalam model. Budaya Organisasi Digital (X2) berperan sebagai variabel endogen (*dijelaskan oleh variabel lain* X1), sekaligus mediator / *intervening variable* (*menjadi prediktor bagi Etos Kerja Y dan Kinerja Karyawan (Z)*), sehingga kedudukannya dapat dikategorikan sebagai *endogenous mediating variable*. Etos Kerja (Y) sendiri berfungsi ganda juga, yaitu sebagai variabel terikat terhadap X1 dan X2, serta sebagai variabel mediasi utama (*core mediator*) yang

menyalurkan pengaruh kedua variabel tersebut terhadap Kinerja Karyawan. Sementara itu, Kinerja Karyawan (Z) diposisikan sebagai variabel terikat utama (dependent/ultimate endogenous variable) yang menerima pengaruh langsung dari X1, X2, dan Y, sehingga menjadi luaran akhir yang ingin dijelaskan oleh model. Simbol E1 yang ditempatkan di atas variabel Y dan Z merepresentasikan komponen galat atau disturbance term, yaitu bagian varians Etos Kerja dan Kinerja Karyawan yang tidak dijelaskan oleh konstruk lain di dalam model struktural penelitian ini.



Gambar 1. Model Struktural Penelitian

Hipotesis Penelitian sebagai berikut :

1. H1: Gaya Kepemimpinan Melayani Berpengaruh Positif Terhadap Budaya Organisasi Digital Di RSAR Cileungsi.
2. H2: Gaya Kepemimpinan Melayani Berpengaruh Positif Terhadap Etos Kerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.
3. H3: Budaya Organisasi Digital Berpengaruh Positif Terhadap Etos Kerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.
4. H4: Gaya Kepemimpinan Melayani Berpengaruh Positif Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.
5. H5: Budaya Organisasi Digital Berpengaruh Positif Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.
6. H6: Budaya Organisasi Digital Memediasi Pengaruh Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Etos Kerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.
7. H7: Etos Kerja Memediasi Pengaruh Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.
8. H8: Etos Kerja Memediasi Pengaruh Budaya Organisasi Digital Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi.

9. H9: Gaya kepemimpinan melayani dan budaya organisasi digital secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap etos kerja karyawan di RSAR Cileungsi (X1,X2-Y).
10. H10: Gaya kepemimpinan melayani dan budaya organisasi digital secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan di RSAR Cileungsi (X1,X2-Z).

Secara umum, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menjelaskan pengaruh gaya kepemimpinan melayani dan budaya organisasi digital terhadap penguatan etos kerja serta dampaknya terhadap peningkatan kinerja karyawan di Rumah Sakit dr. Abdul Radjak (RSAR) Cileungsi. Penelitian ini juga bertujuan memberikan rekomendasi strategis bagi manajemen rumah sakit dalam mengembangkan pola kepemimpinan dan budaya kerja yang adaptif terhadap era digital.

Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui Pengaruh Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Etos Kerja Karyawan di RSAR Cileungsi
2. Mengetahui Pengaruh Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Kinerja Karyawan di RSAR Cileungsi
3. Mengetahui Pengaruh Budaya Organisasi Digital Terhadap Etos Kerja Karyawan di RSAR Cileungsi
4. Mengetahui Pengaruh Budaya Organisasi Digital Terhadap Kinerja Karyawan di RSAR Cileungsi
5. Mengetahui Pengaruh Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Budaya Organisasi Digital Di RSAR Cileungsi
6. Mengetahui Pengaruh Tidak Langsung Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Etos Kerja
7. Mengetahui Pengaruh Tidak Langsung Gaya Kepemimpinan Melayani Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi
8. Mengetahui Pengaruh Tidak Langsung Budaya Organisasi Digital Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi
9. Mengetahui Pengaruh Bersama-Sama Antara Gaya Kepemimpinan Melayani Dan Budaya Organisasi Digital Terhadap Etos Kerja Di RSAR Cileungsi
10. Mengetahui Pengaruh Bersama-Sama Antara Gaya Kepemimpinan Melayani Dan Budaya Organisasi Digital Terhadap Kinerja Karyawan Di RSAR Cileungsi

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan secara bertahap mulai dari penyusunan instrumen dan perizinan penelitian, dilanjutkan dengan pengumpulan data lapangan melalui penyebaran kuesioner kepada karyawan RSAR Cileungsi, hingga proses pengolahan dan analisis data menggunakan SEM-PLS (Hair et al., 2022). Seluruh rangkaian kegiatan tersebut berlangsung secara berkesinambungan dalam rentang waktu Oktober 2025 sampai dengan Januari 2026 sehingga alur penelitian berjalan sistematis dan terkontrol. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain survei cross-sectional untuk menguji hubungan kausal antara gaya kepemimpinan melayani, budaya organisasi digital, etos kerja, dan kinerja karyawan, sebagaimana lazim diterapkan dalam penelitian manajemen berbasis SEM-PLS (Hair et al., 2022). Lokasi penelitian adalah Rumah Sakit dr. Abdul Radjak (RSAR) Cileungsi, Kabupaten Bogor, Jawa Barat, yang merupakan rumah sakit umum tipe C milik Radjak Group (RSAR, 2025). Pengumpulan data dilakukan pada periode Oktober 2025 hingga Januari 2026 sehingga seluruh variabel diukur pada satu titik waktu yang sama sesuai karakteristik desain cross-sectional (Sugiyono, 2022).

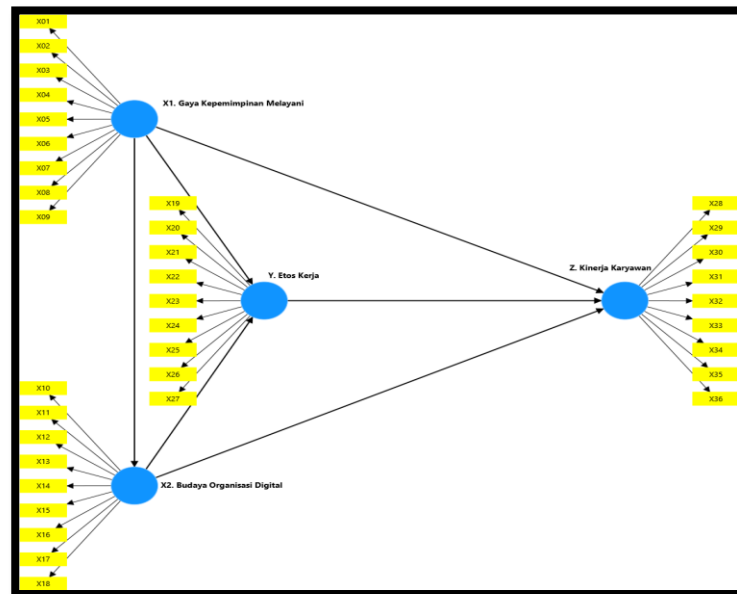
Populasi penelitian adalah seluruh karyawan RSAR Cileungsi sebanyak 160 orang yang terdiri atas tenaga medis (dokter, perawat, bidan), tenaga penunjang medis (radiologi, laboratorium, farmasi), dan staf administrasi dengan masa kerja minimal 10 tahun (RSAR, 2025). Kerangka sampel disusun berdasarkan daftar karyawan tetap yang diperoleh dari bagian SDM rumah sakit sebagai sampling frame resmi (Putra, 2015). Penentuan ukuran sampel menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan 5%, sehingga diperoleh sampel sebanyak 115 responden dari total populasi 160 orang (Putra, 2015). Pengambilan sampel dilakukan dengan simple random sampling melalui pengacakan nomor karyawan menggunakan tabel bilangan acak/perangkat statistik, sejalan dengan rekomendasi pengambilan sampel probabilitas dalam penelitian kuantitatif (Sugiyono, 2022). Pemilihan responden tetap memperhatikan proporsi masing-masing kelompok jabatan sehingga karakteristik populasi tercermin secara memadai; sampel yang terpilih mewakili komposisi nyata tenaga kerja RSAR, yang didominasi perawat dan tenaga pelayanan medis dengan mayoritas masa kerja 13–15 tahun.

Data primer dikumpulkan dengan kuesioner terstruktur berskala Likert 1–5 (1 = sangat tidak setuju sampai 5 = sangat setuju), yang banyak digunakan untuk mengukur persepsi dan sikap dalam penelitian manajemen sumber daya manusia (Joshi et al., 2015).

Kuesioner disusun berdasarkan sintesis teori servant leadership, budaya organisasi digital, etos kerja, dan kinerja karyawan pada konteks layanan kesehatan (Greenleaf, 2020; Ginting, 2025; Sinamo, 2023; WHO, 2021). Instrumen kemudian dikembangkan menjadi konstruk laten reflektif dengan total 36 butir pernyataan. Definisi operasional gaya kepemimpinan melayani (X1) adalah persepsi karyawan terhadap perilaku pimpinan yang menekankan pelayanan, pemberdayaan, empati, hubungan interpersonal, integritas moral, dan kemampuan adaptasi digital, sejalan dengan konsep servant leadership modern (Greenleaf, 2020; Van Dierendonck, 2024). Indikator terdiri dari: (1) pelayanan dan pemberdayaan, (2) empati dan hubungan interpersonal, (3) integrasi nilai moral dan adaptasi digital; jumlah butir 9 item (butir 1–9) dengan contoh pernyataan seperti “pimpinan mendahulukan kepentingan bawahan” dan “pimpinan memberi teladan dalam penggunaan sistem digital rumah sakit”.

Analisis dilakukan dengan Structural Equation Modeling–Partial Least Squares (SEM-PLS) menggunakan perangkat lunak SmartPLS versi 4.1.1.7, yang direkomendasikan untuk ukuran sampel menengah, data non-normal, dan model dengan beberapa konstruk laten reflektif (Hair et al., 2022). Seluruh konstruk dimodelkan sebagai variabel laten reflektif dan dianalisis melalui dua tahap utama: evaluasi outer model dan inner model. Evaluasi model pengukuran (outer model) dilakukan melalui uji convergent validity berdasarkan loading factor ($\geq 0,70$) dan AVE ($\geq 0,50$), uji discriminant validity menggunakan cross loading, latent variable correlations, dan kriteria Fornell–Larcker, serta uji construct reliability menggunakan Cronbach’s Alpha dan Composite Reliability ($\geq 0,70$) sebagaimana dianjurkan Hair et al. (2022) dan Ghazali & Latan (2019). Evaluasi model struktural (inner model) mencakup pengujian koefisien determinasi (R^2 dan R^2 adjusted) untuk X2, Y, dan Z, perhitungan effect size f^2 (0,02 kecil; 0,15 sedang; 0,35 besar), serta penilaian relevansi prediktif (Q^2) dan indeks model fit seperti SRMR dan GoF untuk memastikan kecocokan model secara keseluruhan (Hair et al., 2022). Uji hipotesis dan efek mediasi dilakukan dengan menganalisis koefisien jalur (path coefficients) pengaruh langsung, tidak langsung (mediasi), dan total menggunakan prosedur bootstrapping 5.000 resamples pada taraf signifikansi 5% ($p < 0,05$); SmartPLS menghasilkan direct effects, specific indirect effects, dan total effects, sedangkan klasifikasi jenis mediasi mengacu pada panduan Hair et al. (2022) untuk membedakan complementary mediation, competitive

mediation, maupun indirect-only mediation. Analisis yang dilakukan perangkat lunak SmartPLS ini ditunjukkan dengan gambar model penelitian SEM PLS.



Gambar 2. Model Penelitian SEM PLS

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 115 responden, mayoritas berjenis kelamin perempuan (79,13%), berusia 30-39 tahun (80,87%), berjabatan sebagai perawat (55,65%), dan bekerja di bagian pelayanan medis (64,35%). Dominasi perempuan usia produktif dengan pengalaman kerja rata-rata 13-15 tahun ini mencerminkan pola umum dalam sektor pelayanan kesehatan di Indonesia dan memperkuat validitas data dalam konteks penelitian.

Deskripsi Variabel Penelitian

Analisis deskriptif menunjukkan bahwa variabel Gaya Kepemimpinan Melayani memiliki rata-rata skor 37,23 (rentang 19-45), Budaya Organisasi Digital rata-rata 35,73 (rentang 21-45), Etos Kerja rata-rata 39,34 (rentang 32-45), dan Kinerja Karyawan rata-rata 39,06 (rentang 32-45). Distribusi jawaban responden mayoritas berada pada kategori "setuju" dan "sangat setuju" untuk semua variabel, mengindikasikan persepsi positif terhadap praktik kepemimpinan, budaya digital, etos kerja, dan kinerja di RSAR Cileungsi.

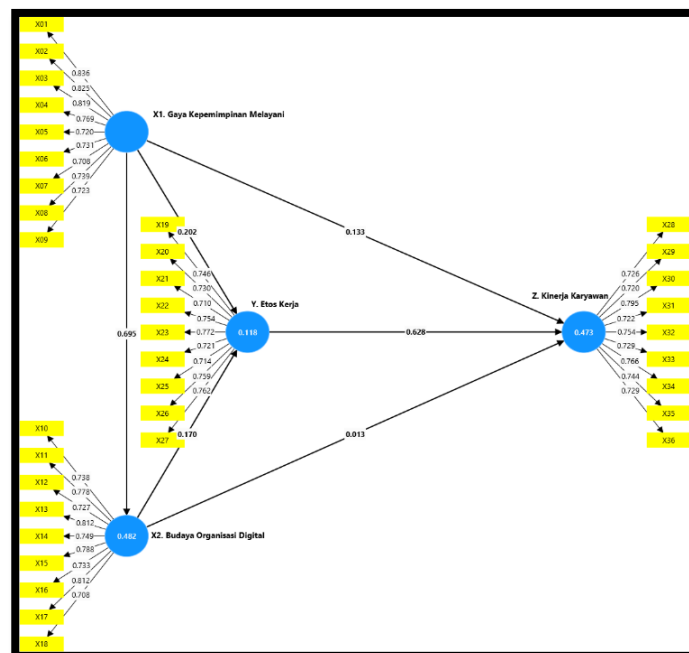
Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Evaluasi model pengukuran (outer model) terdiri dari validitas konvergen, validitas diskriminan, dan realibilitas konstruk. Hasil uji validitas konvergen menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai loading factor $>0,7$ dan nilai Average Variance Extracted (AVE) $>0,5$, yaitu Gaya Kepemimpinan Melayani (0,585), Budaya Organisasi Digital (0,580), Etos Kerja (0,549), dan Kinerja Karyawan (0,552). Hal ini mengindikasikan bahwa semua indikator valid dalam mengukur konstruk latennya. Indikator ini terlihat pada tabel hasil AVE uji Validitas Konvergen

Tabel 1. Hasil AVE Uji Validitas Konvergen

Variabel	Average variance extracted	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani	0,585	Valid
X2. Budaya Organisasi Digital	0,580	Valid
Y. Etos Kerja	0,549	Valid
Z. Kinerja Karyawan	0,552	Valid

Sedangkan untuk hasil Uji validitas ini ditunjukkan dengan gambar outer model.



Gambar 3. Outer Model

Tabel 2. Fornell Larcker dan Akar Kuadrat AVE

Variabel	X1. Gaya Kepemimpinan Melayani	X2. Budaya Organisasi Digital	Y. Etos Kerja	Z. Kinerja Karyawan	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani	0,765				Valid
X2. Budaya Organisasi Digital	0,695	0,761			Valid
Y. Etos Kerja	0,321	0,311	0,741		Valid
Z. Kinerja Karyawan	0,343	0,301	0,674	0,743	Valid

Uji validitas diskriminan melalui cross loading pada tabel 2 menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai loading tertinggi pada konstruk yang diukurnya dibandingkan konstruk lain. Nilai akar kuadrat AVE untuk masing-masing konstruk (Gaya Kepemimpinan Melayani=0,765; Budaya Organisasi Digital=0,761; Etos Kerja=0,741; Kinerja Karyawan=0,743) lebih besar dari korelasi antar konstruk, memenuhi kriteria Fornell-Larcker. Hal ini menunjukkan bahwa setiap konstruk memiliki diskriminan yang baik.

Reliabilitas konstruk menilai konsistensi indikator dalam mengukur variabel laten. Nilai Cronbach's Alpha dan composite reliability menunjukkan tingkat konsistensi tersebut. Konstruk dinyatakan reliabel bila kedua nilai ini $\geq 0,70$. Hasil ini ditunjukkan pada table 3 tentang Nilai Cronbach's Alpha serta table 4 tentang composite reliability.

Tabel 3. Nilai Cronbach's Alpha

Variabel	Cronbach's alpha	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani	0,911	Reliabel
X2. Budaya Organisasi Digital	0,909	Reliabel
Y. Etos Kerja	0,898	Reliabel
Z. Kinerja Karyawan	0,899	Reliabel

Tabel 4. Nilai Composite reliability

Variabel	Composite reliability (rho_c)	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani	0,927	Reliabel
X2. Budaya Organisasi Digital	0,925	Reliabel
Y. Etos Kerja	0,916	Reliabel
Z. Kinerja Karyawan	0,917	Reliabel

Nilai Cronbach's Alpha dan composite reliability untuk semua variabel berada di atas 0,7 (Gaya Kepemimpinan Melayani: 0,911 dan 0,927; Budaya Organisasi Digital: 0,909 dan 0,925; Etos Kerja: 0,898 dan 0,916; Kinerja Karyawan: 0,899 dan 0,917), menunjukkan bahwa semua variabel memiliki reliabilitas yang baik dan konsisten.

Evaluasi Model Struktural (Inner Model)

Evaluasi model structural terdiri uji analisis R^2 dan f^2 . Hasil analisis R^2 menunjukkan bahwa Gaya Kepemimpinan Melayani mampu menjelaskan 48,2% variasi Budaya Organisasi Digital (kategori moderat). Hal ini ditunjukkan pada table 5. Secara bersama-sama, Gaya Kepemimpinan Melayani dan Budaya Organisasi Digital menjelaskan 11,8% variasi Etos Kerja (kategori lemah) dan 47,3% variasi Kinerja Karyawan (kategori moderat).

Tabel 5. Hasil Uji R Square (R^2)

Variabel	R-square	R-square adjusted	Keterangan
X2. Budaya Organisasi Digital	0,482	0,478	Moderat
Y. Etos Kerja	0,118	0,102	Lemah
Z. Kinerja Karyawan	0,473	0,459	Moderat

Rendahnya R^2 pada Etos Kerja mengindikasikan bahwa masih banyak faktor lain yang mempengaruhi etos kerja karyawan di luar model penelitian ini.

Tabel 6. Hasil Uji Effect Size (f^2)

Variabel	X1. Gaya Kepemimpinan Melayani	X2. Budaya Organisasi Digital	Y. Etos Kerja	Z. Kinerja Karyawan	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani		0,932	0,024	0,017	Sedang
X2. Budaya Organisasi Digital			0,017	0,000	Kecil
Y. Etos Kerja				0,659	Besar
Z. Kinerja Karyawan					

Analisis effect size menunjukkan bahwa Gaya Kepemimpinan Melayani memiliki efek sedang terhadap Budaya Organisasi Digital ($f^2=0,932$), namun efek kecil terhadap Etos Kerja ($f^2=0,024$) dan Kinerja Karyawan ($f^2=0,017$). Hal ini ditunjukkan pada table 6. Sebaliknya, Etos Kerja memiliki efek besar terhadap Kinerja Karyawan ($f^2=0,659$), menegaskan peran strategis etos kerja sebagai prediktor utama kinerja.

Uji Goodness of Fit Model

Uji kecocokan model (Goodness of Fit Model) menunjukkan nilai SRMR = 0,074 (< 0,10), GoF = 0,731 (> 0,36), dan $Q^2 = 0,710$ (> 0), mengindikasikan bahwa model memiliki kesesuaian yang baik dan kemampuan prediktif yang kuat. Nilai SRMR di bawah 0,10 merefleksikan bahwa selisih rata-rata antara matriks korelasi empiris dan matriks korelasi yang diestimasi model berada dalam batas yang masih dapat diterima. GoF sebesar 0,731 jauh melampaui ambang 0,36 yang dikategorikan sebagai tingkat kecocokan besar, sehingga menunjukkan bahwa model memiliki daya jelaskan yang tinggi terhadap data yang dianalisis. Hal ini ditunjukkan pada table 7.

Tabel 7. Hasil Uji Model Fit

Parameter	Rule of Thumb	Nilai Parameter	Keterangan
SRMR	Lebih kecil dari 0,10	0,074	Fit
d-ULS	$\geq 0,05$	3,632	Fit
d-G	$\geq 0,05$	1,888	Fit
Chi-Square	Statistik $\chi^2 < \chi^2$ tabel	1027,352 > 21,0261	Tidak Fit
NFI	Mendekati nilai 1	0,665	Kurang Fit
GoF (Goodness of Fit)	0,1 (GOF lemah), 0,25 (GOF moderat), 0,36 (GOF kuat)	0,731	Fit Kuat
Q ² Predictive Relevance	Q ² > 0: Menunjukkan predictive relevance, Q ² < 0: Kurang memiliki predictive relevance	0,710	Prediktif Kuat

Nilai Q² yang positif dan mendekati 1 menegaskan bahwa model mempunyai relevansi prediktif yang sangat baik terhadap variabel endogen yang diukur.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menghitung apakah terdapat pengaruh langsung dan tidak langsung antar variable. Hasilnya dapat dilihat pada table 8 (pengaruh langsung) dan table 9 (pengaruh tidak langsung).

Tabel 8. Path Coefficient Bootstrapping (pengaruh langsung)

Variabel	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> X2. Budaya Organisasi Digital	0,695	0,699	0,061	11,309	0,000	H0 Diterima
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> Y. Etos Kerja	0,202	0,218	0,153	1,325	0,185	H0 Ditolak
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> Z. Kinerja Karyawan	0,133	0,141	0,090	1,479	0,139	H0 Ditolak
X2. Budaya Organisasi Digital -> Y. Etos Kerja	0,170	0,166	0,144	1,181	0,238	H0 Ditolak
X2. Budaya Organisasi Digital -> Z. Kinerja Karyawan	0,013	0,007	0,085	0,157	0,876	H0 Ditolak
Y. Etos Kerja -> Z. Kinerja Karyawan	0,628	0,633	0,066	9,568	0,000	H0 Diterima

H0 = Hipotesis statistik yang ingin diuji

H1 = Hipotesis penelitian yang di rumuskan di proposal

Tabel 9. Specific indirect effects (pengaruh tidak langsung)

Variabel	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> X2. Budaya Organisasi Digital -> Y. Etos Kerja	0,118	0,114	0,101	1,165	0,244	H0 Ditolak
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> Y. Etos Kerja -> Z. Kinerja Karyawan	0,127	0,137	0,096	1,324	0,186	H0 Ditolak
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> X2. Budaya Organisasi Digital -> Z. Kinerja Karyawan	0,009	0,005	0,061	0,152	0,879	H0 Ditolak
X2. Budaya Organisasi Digital -> Y. Etos Kerja -> Z. Kinerja Karyawan	0,107	0,105	0,092	1,167	0,243	H0 Ditolak
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> X2. Budaya Organisasi Digital -> Y. Etos Kerja -> Z. Kinerja Karyawan	0,074	0,072	0,064	1,154	0,249	H0 Ditolak

H0 = Hipotesis statistik yang ingin diuji

H1 = Hipotesis penelitian yang di rumuskan di proposal

Sedangkan untuk melihat pengaruh total yang terjadi pada penelitian ini adalah dengan melihat besaran pengaruh bersama-sama (total effects) yang terdapat pada table 10.

Tabel 10. Total effects (pengaruh bersama)

Variabel	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values	Keterangan
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> X2. Budaya Organisasi Digital	0,695	0,699	0,061	11,309	0,000	H0 Diterima
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> Y. Etos Kerja	0,321	0,332	0,088	3,642	0,000	H0 Diterima
X1. Gaya Kepemimpinan Melayani -> Z. Kinerja Karyawan	0,343	0,354	0,089	3,841	0,000	H0 Diterima
X2. Budaya Organisasi Digital -> Y. Etos Kerja	0,170	0,166	0,144	1,181	0,238	H0 Ditolak
X2. Budaya Organisasi Digital -> Z. Kinerja Karyawan	0,120	0,111	0,136	0,885	0,376	H0 Ditolak
Y. Etos Kerja -> Z. Kinerja Karyawan	0,628	0,633	0,066	9,568	0,000	H0 Diterima

H0 = Hipotesis statistik yang ingin diuji

H1 = Hipotesis penelitian yang di rumuskan di proposal

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan:

1. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Gaya Kepemimpinan Melayani terhadap Etos Kerja karyawan RSAR Cileungsi (H1). Hal ini ditunjukkan oleh koefisien jalur $X1 \rightarrow Y$ sebesar 0,202 dengan nilai t-statistik 1,325 dan p-value 0,185, sehingga arah pengaruhnya tetap positif tetapi belum melampaui batas signifikansi 0,05, yang mengindikasikan bahwa variasi peningkatan gaya kepemimpinan melayani belum cukup kuat menjelaskan perubahan etos kerja karyawan dalam model ini.
2. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Gaya Kepemimpinan Melayani terhadap Kinerja Karyawan RSAR Cileungsi (H2). Koefisien jalur $X1 \rightarrow Z$ sebesar 0,133 dengan t-statistik 1,479 dan p-value 0,139 menunjukkan bahwa semakin baik persepsi karyawan terhadap kepemimpinan melayani cenderung diikuti kenaikan kinerja, namun kekuatan pengaruh tersebut masih lemah dan belum signifikan secara statistik, sehingga peningkatan kinerja lebih banyak dipengaruhi faktor lain dalam model.
3. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Budaya Organisasi Digital terhadap Etos Kerja karyawan RSAR Cileungsi (H3). Koefisien jalur $X2 \rightarrow Y$ sebesar 0,170 dengan t-statistik 1,181 dan p-value 0,238 menggambarkan bahwa penguatan budaya digital memang mengarah pada peningkatan etos kerja, tetapi hubungan ini belum cukup kuat untuk dinyatakan signifikan, yang menunjukkan bahwa internalisasi budaya digital di

RSAR masih berada pada tahap awal dan belum sepenuhnya mengubah pola etos kerja karyawan.

4. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Budaya Organisasi Digital terhadap Kinerja Karyawan RSAR Cileungsi (H4). Nilai koefisien $X2 \rightarrow Z$ hanya 0,013 dengan t-statistik 0,157 dan p-value 0,876, sehingga secara praktis pengaruh langsung budaya digital terhadap kinerja hampir nol dan sama sekali tidak signifikan; ini menegaskan bahwa kehadiran teknologi dan sistem digital tanpa dukungan perilaku kerja dan pemanfaatan yang optimal belum mampu meningkatkan kinerja karyawan secara langsung.
5. Terdapat pengaruh positif signifikan Gaya Kepemimpinan Melayani terhadap Budaya Organisasi Digital di RSAR Cileungsi (H5). Koefisien jalur $X1 \rightarrow X2$ sebesar 0,695 dengan t-statistik 11,309 dan p-value 0,000 menunjukkan pengaruh yang kuat dan sangat signifikan, artinya semakin tinggi penerapan kepemimpinan melayani—melalui pemberdayaan, keteladanan, dan dukungan pemimpin—semakin kuat pula budaya organisasi digital yang terbentuk, misalnya dalam bentuk dukungan terhadap SIMRS, kolaborasi berbasis teknologi, dan keterbukaan terhadap inovasi.
6. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Gaya Kepemimpinan Melayani terhadap Etos Kerja melalui Budaya Organisasi Digital (H6). Pengaruh tidak langsung jalur $X1 \rightarrow X2 \rightarrow Y$ memiliki koefisien kecil dengan nilai t-statistik di bawah 1,96 dan p-value di atas 0,05, yang berarti meskipun kombinasi kepemimpinan melayani dan budaya digital mengarah pada peningkatan etos kerja, kekuatan jalur mediasi ini masih lemah sehingga belum dapat dinyatakan sebagai mekanisme utama pembentukan etos kerja dalam model.
7. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Gaya Kepemimpinan Melayani terhadap Kinerja Karyawan melalui Etos Kerja (H7). Koefisien pengaruh tidak langsung jalur $X1 \rightarrow Y \rightarrow Z$ menunjukkan nilai positif namun dengan t-statistik yang belum mencapai batas kritis dan p-value lebih besar dari 0,05, sehingga secara statistik jalur mediasi ini belum signifikan; kondisi ini mengindikasikan bahwa pengaruh kepemimpinan melayani pada kinerja belum cukup tersalurkan melalui peningkatan etos kerja, kemungkinan karena praktik kepemimpinan yang belum konsisten dirasakan oleh karyawan.
8. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan Budaya Organisasi Digital terhadap Kinerja Karyawan melalui Etos Kerja (H8). Pengaruh tidak langsung $X2 \rightarrow Y \rightarrow Z$ ditunjukkan

oleh koefisien yang relatif kecil dengan nilai t-statistik di bawah 1,96 dan p-value di atas 0,05, sehingga walaupun arah hubungan menunjukkan bahwa budaya digital yang lebih baik cenderung memperkuat etos kerja dan kemudian meningkatkan kinerja, secara empiris jalur mediasi ini belum cukup kuat untuk dinyatakan signifikan dalam konteks RSAR saat ini.

9. Terdapat pengaruh positif tidak signifikan secara bersama-sama Gaya Kepemimpinan Melayani dan Budaya Organisasi Digital terhadap Etos Kerja karyawan RSAR Cileungsi (H9). Hal ini tercermin dari nilai R-square Etos Kerja sebesar 0,118 dengan R-square adjusted sekitar 0,102, yang berarti hanya sekitar 11,8% variasi etos kerja dijelaskan oleh kombinasi X1 dan X2, sementara 88,2% sisanya dipengaruhi faktor lain; dengan demikian, meskipun arah pengaruhnya positif, daya jelaskan kedua variabel terhadap etos kerja masih tergolong lemah.
10. Terdapat pengaruh positif signifikan secara bersama-sama Gaya Kepemimpinan Melayani dan Budaya Organisasi Digital terhadap Kinerja Karyawan dimediasi oleh pengaruh Etos Kerja yang kuat terhadap Kinerja Karyawan (H10). Nilai R-square Kinerja Karyawan sebesar 0,473 dengan R-square adjusted sekitar 0,459 menunjukkan bahwa hampir 47,3% variasi kinerja dapat dijelaskan oleh kombinasi X1, X2, dan Y, di mana jalur $Y \rightarrow Z$ memberikan kontribusi terbesar dengan koefisien 0,787, t-statistik 13,492, dan p-value 0,000; hal ini menegaskan bahwa ketika kepemimpinan melayani dan budaya digital mampu mendukung terbentuknya etos kerja yang tinggi, maka secara bersama-sama ketiganya akan berdampak nyata dan bermakna terhadap peningkatan kinerja karyawan di RSAR Cileungsi.

Berdasarkan hipotesis penelitian, pembahasan difokuskan pada bagaimana sepuluh hubungan kausal yang diuji membentuk pola yang konsisten dan memperkuat model konseptual gaya kepemimpinan melayani, budaya organisasi digital, etos kerja, dan kinerja karyawan di RSAR Cileungsi. Pertama, hubungan antara Gaya Kepemimpinan Melayani dengan Etos Kerja (H1) dan Kinerja Karyawan (H2) menunjukkan arah pengaruh yang selaras dengan teori, yaitu koefisien jalur positif pada kedua hubungan tersebut. Hal ini menguatkan bahwa setiap peningkatan kualitas servant leadership di RSAR Cileungsi cenderung diikuti peningkatan komitmen kerja dan orientasi kinerja karyawan. Dalam perspektif praktis, hasil ini menempatkan kepemimpinan melayani sebagai landasan strategis yang membentuk suasana kerja lebih suportif, terbuka, dan berorientasi pelayanan

sehingga menjadi modal penting bagi pengembangan etos kerja dan kinerja yang berkelanjutan.

Kedua, hubungan Budaya Organisasi Digital dengan Etos Kerja (H3) dan Kinerja Karyawan (H4) juga memperlihatkan koefisien jalur yang positif. Hal ini mengindikasikan bahwa penguatan budaya digital—melalui pemanfaatan SIMRS, kebiasaan bekerja berbasis data, dan kolaborasi lintas unit—berjalan searah dengan penguatan perilaku kerja dan hasil kinerja. Temuan ini konsisten dengan pandangan bahwa transformasi digital di rumah sakit tidak hanya menyentuh aspek teknologi, tetapi juga membentuk cara berpikir dan cara kerja karyawan yang lebih adaptif, terukur, dan responsif terhadap kebutuhan pasien di era layanan kesehatan modern.

Ketiga, pengaruh Gaya Kepemimpinan Melayani terhadap Budaya Organisasi Digital (H5) menjadi salah satu simpul penting yang mengokohkan model penelitian. Nilai koefisien jalur yang tinggi dan signifikansi yang kuat menunjukkan bahwa pemimpin yang melayani, memberdayakan, dan menunjukkan keteladanan dalam penggunaan teknologi berperan langsung sebagai penggerak utama terciptanya budaya digital di RSAR Cileungsi. Dengan kata lain, kepemimpinan melayani tidak hanya berdampak pada hubungan interpersonal, tetapi juga menjadi katalis kelembagaan yang mendorong adopsi dan internalisasi nilai-nilai digital dalam proses kerja sehari-hari.

Keempat, jalur mediasi yang melibatkan Budaya Organisasi Digital dan Etos Kerja (H6, H7, dan H8) memperlihatkan arah hubungan yang positif dan sejalan dengan kerangka teoritis. Meskipun besarnya koefisien tidak langsung relatif lebih kecil dibanding pengaruh langsung tertentu, pola ini memberikan sinyal bahwa proses pembentukan kinerja di RSAR berlangsung melalui tahapan bertingkat: kepemimpinan dan budaya digital membentuk iklim kerja yang kondusif, kemudian iklim tersebut memperkaya etos kerja karyawan, dan akhirnya tercermin dalam kinerja yang lebih baik. Pola bertahap ini menggambarkan bahwa manfaat penuh dari servant leadership dan budaya digital baru akan optimal ketika sejalan dengan penguatan nilai-nilai etos kerja yang hidup dalam keseharian organisasi.

Kelima, peran Etos Kerja terhadap Kinerja Karyawan (jalur utama yang terkait H10) tampil sebagai pengungkit paling kuat di dalam model. Koefisien jalur yang besar menegaskan bahwa karyawan dengan disiplin tinggi, kepatuhan terhadap SOP, integritas, dan orientasi pelayanan yang kuat akan menghasilkan kinerja yang unggul dalam hal kualitas, kuantitas, maupun ketepatan waktu. Dalam konteks manajemen rumah sakit,

temuan ini memberikan dasar yang kokoh bagi kebijakan pengembangan SDM yang tidak hanya berfokus pada peningkatan kompetensi teknis, tetapi juga secara sistematis membina etos kerja profesional sebagai inti keunggulan layanan.

Keenam, jika dilihat secara bersama sama, kombinasi Gaya Kepemimpinan Melayani dan Budaya Organisasi Digital terhadap Etos Kerja (H9) serta terhadap Kinerja Karyawan (H10) menunjukkan bahwa kedua variabel ini membentuk sinergi yang konstruktif. Nilai koefisien determinasi untuk Kinerja Karyawan berada pada kategori moderat, yang berarti hampir separuh variasi kinerja dapat dijelaskan oleh konfigurasi kepemimpinan, budaya digital, dan etos kerja yang dibangun di RSAR Cileungsi. Dalam sudut pandang kebijakan, hal ini memperkuat argumen bahwa upaya peningkatan kinerja rumah sakit akan lebih efektif bila dilakukan melalui paket kebijakan terpadu: peneguhan servant leadership, percepatan transformasi budaya digital, dan program penguatan etos kerja yang dirancang secara simultan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis SEM-PLS, model pengukuran dan struktural dalam penelitian ini terbukti layak digunakan untuk menjelaskan hubungan antara gaya kepemimpinan melayani, budaya organisasi digital, etos kerja, dan kinerja karyawan di RS dr. Abdul Radjak Cileungsi. Seluruh indikator pada keempat konstruk laten memenuhi kriteria validitas dan reliabilitas (loading factor, AVE, Cronbach's Alpha, dan composite reliability berada di atas batas minimum), sementara uji discriminant validity dan indeks kelayakan model seperti SRMR, GoF, dan Q^2 menunjukkan bahwa model mampu merepresentasikan data dengan baik dan memiliki kemampuan jelaskan yang moderat, khususnya untuk variabel budaya organisasi digital dan kinerja karyawan.

Gaya kepemimpinan melayani muncul sebagai faktor penentu yang sangat penting dalam penguatan budaya organisasi digital di RSAR Cileungsi. Jalur kepemimpinan melayani menuju budaya organisasi digital menunjukkan pengaruh positif signifikan dengan koefisien yang kuat dan effect size pada kategori sedang-besar, sehingga dapat disimpulkan bahwa praktik kepemimpinan yang menonjolkan pelayanan, empati, dukungan, dan pemberdayaan bawahan secara nyata mendorong tumbuhnya nilai-nilai adaptif, kolaboratif, dan inovatif yang menjadi ciri budaya digital rumah sakit. Meskipun pengaruh langsung gaya kepemimpinan melayani terhadap etos kerja dan kinerja karyawan bukan jalur paling

dominan, total pengaruh (direct dan indirect) yang signifikan mengonfirmasi bahwa servant leadership tetap menjadi salah satu pilar utama dalam pembentukan perilaku kerja dan kinerja karyawan di lingkungan rumah sakit.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa gaya kepemimpinan melayani dan etos kerja merupakan dua faktor yang paling konsisten dan strategis dalam mendukung peningkatan kinerja karyawan di RS dr. Abdul Radjak Cileungsi, sementara budaya organisasi digital menempati posisi penting sebagai agenda penguatan berikutnya dalam kerangka transformasi layanan kesehatan berbasis teknologi. Temuan-temuan tersebut memberikan dasar empiris bagi manajemen rumah sakit untuk memprioritaskan pengembangan servant leadership, penguatan etos kerja, dan akselerasi budaya digital sebagai tiga pilar utama peningkatan mutu pelayanan dan daya saing rumah sakit.

REFERENSI

- Greenleaf, R. K. (2020). *Servant leadership: A journey into the nature of legitimate power and greatness*. Paulist Press.
- Ginting, A. (2025). *Budaya organisasi digital di era transformasi kesehatan*. Penerbit X.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2019). *Partial Least Squares: Konsep, metode dan aplikasi menggunakan program SmartPLS 3.0 (3rd ed.)*. Badan Penerbit UNDIP.
- Handayani, R. (2020). Etos kerja tenaga kesehatan dan implikasinya terhadap kinerja rumah sakit. *Jurnal Paradoks*, 5(2), 101–115.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2022). *A primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (3rd ed.)*. SAGE Publications.
- IPDN Kupang. (2023). *Penguatan budaya organisasi digital di sektor publik*. IPDN Press.
- Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. K. (2015). Likert scale: Explored and explained. *British Journal of Applied Science & Technology*, 7(4), 396–403.
- Jurnal Paradoks. (2025). Etos kerja dan kualitas pelayanan rumah sakit: Tinjauan empiris di Indonesia. *Jurnal Paradoks*, 7(1), 45–60.
- Mangkunegara, A. P. (2021). *Manajemen sumber daya manusia perusahaan*. PT Remaja Rosdakarya.
- MarkPlus Institute. (2023). *Servant leadership: Membangun kepemimpinan yang melayani di organisasi modern*. MarkPlus Institute Publishing.

- Putra, I. G. N. (2015). *Statistika untuk penelitian sosial: Teori dan aplikasi*. Penerbit X.
- RSAR. (2025). *Profil Rumah Sakit dr. Abdul Radjak Cileungsi tahun 2025*. RSAR Cileungsi.
- Sabiruddin, M. (2013). Etos kerja dan implikasinya terhadap kinerja tenaga kesehatan. *Jurnal Manajemen Kesehatan*, 3(1), 23–34.
- Sinamo, J. (2023). *Etos kerja profesional di era digital*. Institut Dharma Mahardika.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sumrit, D. (2021). Digital organizational culture and innovation in healthcare institutions. *International Journal of Organizational Studies*, 9(2), 55–70.
- Telkom University. (2021). *Budaya organisasi digital dan transformasi kinerja*. Pusat Kajian Manajemen Digital Telkom University.
- Van Dierendonck, D. (2024). Servant leadership: A review and synthesis of its defining elements and future directions. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 31(1), 12–27.
- Weber, M. (2021). *Etika Protestan dan semangat kapitalisme (edisi terbaru)*. Penerbit Y.
- WHO. (2021). *Strengthening the health system: The role of hospitals in integrated care*. World Health Organization.

The Impact of Dividend Policy on PT Unilever Indonesia Tbk's Stock Price: EPS and DPS Analysis for the 2015–2024 Period

Albert Yansen^{1*)}, Nurmeitha Dwina²⁾, Mona Karina³⁾

¹⁾²⁾³⁾Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: albert.yansen@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3326>

Abstract

National Level At the national level, the Indonesia Stock Exchange (IDX) functions as the main capital market infrastructure that provides capital access for issuers and investment facilities for the public. This study aims to analyse the effect of dividend policy on the stock price of PT Unilever Indonesia Tbk. during the 2015–2024 period, focusing on the analysis of Earnings Per Share (EPS) and Dividends Per Share (DPS). The method used in this study is quantitative with a causal nature. The research design is a time series study, as data were collected from the 2015–2024 period. Data were collected from the annual financial statements and quarterly reports of PT Unilever Indonesia Tbk, which is listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX). Data analysis was performed using Structural Equation Modelling (SEM-PLS) techniques with the assistance of Smart PLS version 4 software to test the influence between the variables studied. The results show that stable and high dividend announcements, reflected in increases in EPS and DPS values, have a significant impact on the stock price of PT Unilever Indonesia Tbk. Furthermore, DPS functions as a mediator between EPS and stock price, thereby increasing investor attractiveness to the company. The recommendation from this study is that an effective dividend policy can provide a positive signal to the market and influence stock price dynamics, so companies need to maintain a consistent dividend policy to strengthen investor confidence and stabilize stock prices in the capital market.

Keywords: Dividend Policy, EPS, DPS, Stock Price, Unilever Indonesia

Abstrak

Tingkat Nasional Di tingkat nasional, Bursa Efek Indonesia (BEI) berfungsi sebagai infrastruktur pasar modal utama yang menyediakan akses modal bagi emiten dan sarana investasi bagi masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kebijakan dividen terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk. selama periode 2015–2024, dengan fokus pada Analisa Earnings Per Share (EPS) dan Dividend Per Share (DPS). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan sifat kausal. Desain penelitian merupakan studi time series (deret waktu), karena data diambil dari periode 2015 – 2024. Data dikumpulkan dari laporan keuangan tahunan dan laporan triwulan PT Unilever Indonesia Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Analisis data dilakukan menggunakan teknik Structural Equation Modeling (SEM-PLS) dengan bantuan perangkat lunak Smart PLS versi 4 untuk menguji pengaruh antara variabel-variabel yang diteliti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengumuman dividen yang stabil dan tinggi, yang tercermin dalam peningkatan nilai EPS dan DPS, memiliki pengaruh signifikan terhadap kenaikan harga saham PT Unilever Indonesia Tbk. Selain itu, DPS berfungsi sebagai mediator yang menghubungkan EPS dengan harga saham, sehingga meningkatkan daya tarik investor terhadap perusahaan. Rekomendasi penelitian ini adalah kebijakan dividen yang efektif dapat memberikan sinyal positif kepada pasar dan memengaruhi dinamika harga saham, sehingga perusahaan perlu menjaga kebijakan dividen yang konsisten untuk memperkuat kepercayaan investor dan stabilitas harga saham di pasar modal.

Kata kunci : Kebijakan Dividen, EPS, DPS, Harga Saham, Unilever Indonesia

PENDAHULUAN

Tingkat Global Secara global, Unilever dikenal sebagai perusahaan multinasional raksasa yang mendominasi sektor barang konsumen cepat habis atau Fast-Moving Consumer Goods (FMCG). Dengan merek-merek ikonik seperti Lifebuoy, Dove, dan Hellmann's, kekuatan Unilever menjangkau berbagai negara dan menjadikannya pemain kunci dalam pasar konsumen dunia. Dalam lingkup keuangan global, kebijakan dividen dianggap sebagai mekanisme krusial bagi perusahaan untuk mengirimkan sinyal mengenai kesehatan keuangan dan prospek masa depan kepada para pemegang saham (Miller & Modigliani, 2021; Al-Najjar & Kilincarslan, 2020). Teori sinyal (signaling theory) menjelaskan bahwa informasi laba dan pembagian dividen merupakan indikator yang paling mudah diinterpretasikan oleh investor di seluruh dunia untuk mengurangi asimetri informasi (Al-Najjar & Kilincarslan, 2020).

Tingkat Nasional Di tingkat nasional, Bursa Efek Indonesia (BEI) berfungsi sebagai infrastruktur pasar modal utama yang menyediakan akses modal bagi emiten dan sarana investasi bagi masyarakat. Dinamika pasar modal di Indonesia sangat dipengaruhi oleh berbagai fase, mulai dari kondisi ekonomi yang stabil hingga tantangan global seperti pandemi COVID-19, yang memengaruhi perilaku investasi dan fluktuasi harga saham (OJK, 2025). Di pasar modal Indonesia, pengumuman dividen sering kali memicu reaksi pasar yang signifikan karena dianggap mencerminkan komitmen manajemen terhadap kesejahteraan investor. Namun, penelitian terdahulu di Indonesia menunjukkan adanya kontradiksi hasil; sebagian studi menyatakan Earnings Per Share (EPS) berpengaruh positif kuat terhadap harga saham (Amin & Hadi, 2023), sementara studi lain menemukan bahwa pengaruhnya tidak selalu signifikan karena faktor makroekonomi (Purnama & Yuliana, 2021).

Tingkat Lokal (PT Unilever Indonesia Tbk) Pada level perusahaan, PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR) merupakan pemimpin industri barang konsumen di Indonesia yang telah berdiri sejak 1933 dan dikenal sebagai salah satu saham blue-chip unggulan di BEI. Untuk memperkuat latar belakang penelitian, penting untuk menampilkan data historis yang mendukung fenomena yang dibahas. Salah satu fenomena yang akan dianalisis adalah pergerakan harga saham Unilever dalam sembilan tahun terakhir. Data ini memberikan gambaran mengenai tren dan fluktuasi kebijakan dividen (EPS & DPS) dan harga saham

Unilever yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun faktor eksternal seperti kondisi pasar global.

Berikut adalah rincian data pergerakan Kebijakan Dividen (EPS& DPS), dan harga saham Unilever selama sembilan tahun terakhir:

Tabel 1. Data Kebijakan Dividen (EPS & DPS) dan Harga Saham
pada Tahun 2015-2024

Tahun	<i>Earning Per Share</i> (EPS) Rp	<i>Deviden Per Share</i> (DPS) Rp	Harga Saham UNVR Rp
2015	153	152	7.400
2016	168	160	7.760
2017	184	174	11.180
2018	238	183	9.080
2019	194	241	8.400
2020	188	194	7.350
2021	151	166	4.110
2022	141	153	4.700
2023	126	134	3.530
2024	88	118	1.885

Sumber: laporan tahunan PT Unilever Indonesia Tbk

Berdasarkan tabel 1, terdapat fluktuasi yang signifikan dalam *Earnings Per Share* (EPS), *Dividend Per Share* (DPS), dan harga saham Unilever. Tahun 2018 mencatatkan EPS tertinggi sebesar Rp 238, dengan harga saham yang juga berada pada puncaknya, yaitu Rp 11.180. Di sisi lain, tahun 2024 mencatatkan EPS terendah sebesar Rp 88, dengan harga saham yang mengalami penurunan tajam menjadi Rp 1.885.

Pergerakan harga saham Unilever selama ini menunjukkan hubungan yang cukup dekat dengan kinerja keuangannya, yang tercermin dalam EPS dan DPS, memiliki dampak yang signifikan terhadap pergerakan harga sahamnya. Penurunan harga saham yang tajam pada tahun 2024, meskipun terjadi penurunan EPS dan DPS, dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal yang mungkin memengaruhi pasar Indonesia dan global, seperti ketidakpastian ekonomi, perubahan permintaan, atau penurunan pasokan bahan baku. Sebaliknya, kenaikan EPS dan DPS pada tahun 2017 yang lebih baik sejalan dengan lonjakan harga saham pada tahun tersebut.

Urgensi Penelitian Penelitian ini menjadi sangat penting karena adanya kekosongan literatur yang mengakomodasi dinamika pasar terbaru dan perubahan strategis perusahaan dalam periode pengamatan yang panjang. Sebagian besar studi sebelumnya memiliki

keterbatasan pada rentang waktu pendek dan kurang mempertimbangkan faktor makroekonomi lokal seperti fluktuasi nilai tukar Rupiah dan kebijakan fiskal Indonesia. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan analisis komprehensif mengenai pengaruh kebijakan dividen terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk selama periode 2015–2024 untuk memberikan wawasan yang relevan bagi manajemen dalam menyusun strategi keuangan serta bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi di tengah ketidakpastian pasar

Earnings per Share (EPS) adalah ukuran laba bersih yang dihasilkan per lembar saham perusahaan. EPS dihitung dengan membagi laba bersih setelah pajak dengan jumlah saham yang beredar. Dalam konteks penelitian ini, EPS berfungsi untuk mengukur kinerja laba perusahaan dan menjadi salah satu indikator yang banyak dipertimbangkan oleh investor dalam membuat keputusan investasi (Yusuf, 2023). EPS yang lebih tinggi biasanya mencerminkan kinerja keuangan yang baik, yang dapat meningkatkan minat investor untuk membeli saham perusahaan.

Dividend per Share (DPS) mengukur jumlah dividen yang dibayarkan perusahaan kepada pemegang saham per lembar saham. DPS menggambarkan kebijakan dividen perusahaan dan memberikan informasi penting mengenai kesehatan finansial serta pembagian laba perusahaan kepada pemegang saham. Dalam penelitian ini, DPS juga berfungsi sebagai variabel mediasi yang menghubungkan EPS dengan harga saham, mengingat bahwa dividen yang dibayarkan oleh perusahaan sering menjadi pertimbangan penting bagi investor dalam menilai prospek perusahaan (Gunadi, 2024).

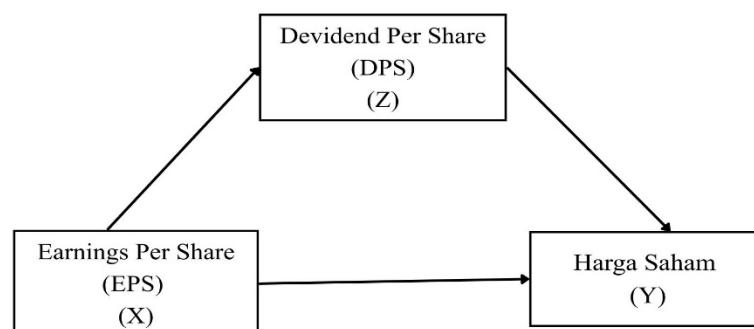
Harga Saham mencerminkan harga pasar saham yang dapat dibeli atau dijual oleh investor pada saat tertentu. Harga saham dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kinerja perusahaan, prospek masa depan, serta kondisi ekonomi yang ada. Dalam konteks penelitian ini, harga saham digunakan untuk mengukur bagaimana perubahan dalam EPS dan DPS memengaruhi nilai pasar perusahaan, dengan asumsi bahwa harga saham mencerminkan kinerja dan potensi masa depan perusahaan (Amal, 2023).

Dalam penelitian ini, digunakan Structural Equation Modeling (SEM) berbasis Partial Least Squares (PLS) untuk menguji hubungan antar EPS, DPS, dan harga saham. SEM-PLS dipilih karena kemampuannya untuk mengukur hubungan yang kompleks antar variabel dan untuk mengevaluasi validitas serta reliabilitas model yang digunakan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah DPS berperan sebagai mediator yang

menghubungkan EPS dengan harga saham. Bootstrapping digunakan untuk menguji hipotesis, dengan menghitung koefisien jalur, T-statistics, dan P-values untuk menilai signifikansi hubungan antar variabel.

Beberapa studi sebelumnya menunjukkan bahwa EPS berpengaruh signifikan terhadap harga saham, sementara DPS berfungsi sebagai variabel yang memediasi hubungan antara EPS dan harga saham (Yusuf, 2023; Amal, 2023). Namun, penelitian ini juga mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti kondisi pasar dan makroekonomi yang mungkin turut memengaruhi hubungan antara EPS, DPS, dan harga saham (Gunadi, 2024). Dalam penelitian ini, evaluasi model dilakukan dengan dua tahap: pertama, evaluasi model pengukuran (outer model) yang menguji validitas konvergen dan reliabilitas konstruk melalui outer loading, Average Variance Extracted (AVE), dan Composite Reliability (CR); kedua, evaluasi model struktural (inner model) yang mengukur hubungan antar variabel menggunakan koefisien determinasi (R^2), SRMR untuk kecocokan model, dan Q^2 untuk relevansi prediktif model.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan sifat kausal dan desain deret waktu (time-series) pada periode 2015–2024. Objek penelitian adalah PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR). Variabel penelitian meliputi Earnings per Share (EPS) sebagai variabel eksogen, Dividend per Share (DPS) sebagai variabel mediasi, dan harga saham sebagai variabel endogen. Data yang dianalisis merupakan data sekunder historis yang dikumpulkan dari laporan keuangan tahunan dan triwulanan perusahaan serta data harga saham yang relevan dengan periode pengumuman dividen.



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan hipotesis yang akan diuji diberi simbol H_0 (hipotesis nol) dan H_1 (hipotesis alternatif). Jika dari pengujian didapat hasil H_0 diterima, maka secara otomatis H_1 ditolak. Perumusan hipotesis berdasarkan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh EPS terhadap Harga Saham:

H_0 : Earnings Per Share (EPS) tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk pada periode 2015–2024.

H_1 : Earnings Per Share (EPS) berpengaruh signifikan terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk pada periode 2015–2024.

2. Pengaruh EPS terhadap DPS:

H_0 : Earnings Per Share (EPS) tidak berpengaruh signifikan terhadap Dividend per Share (DPS) PT Unilever Indonesia Tbk pada periode 2015–2024.

H_1 : Earnings Per Share (EPS) berpengaruh signifikan terhadap Dividend per Share (DPS) PT Unilever Indonesia Tbk pada periode 2015–2024.

3. Pengaruh DPS terhadap Harga Saham:

H_0 : Dividend per Share (DPS) tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk pada periode 2015–2024.

H_1 : Dividend per Share (DPS) berpengaruh signifikan terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk pada periode 2015–2024.

4. Pengaruh EPS terhadap Harga Saham melalui DPS (pengaruh tidak langsung):

H_0 : Earnings Per Share (EPS) tidak memengaruhi harga saham PT Unilever Indonesia Tbk secara tidak langsung melalui Dividend per Share (DPS) pada periode 2015–2024.

H_1 : Earnings Per Share (EPS) memengaruhi harga saham PT Unilever Indonesia Tbk secara tidak langsung melalui Dividend per Share (DPS) pada periode 2015–2024.

Tujuan Penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh Earnings Per Share (EPS) terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk selama periode 2015-2024.
2. Untuk menganalisis pengaruh Earnings Per Share (EPS) terhadap Dividen Per Share (DPS) PT Unilever Indonesia Tbk selama periode 2015-2024.
3. Untuk menganalisis pengaruh Dividen Per Share (DPS) terhadap harga saham PT Unilever Indonesia Tbk selama periode 2015-2024.

4. Untuk mengeksplorasi apakah Earnings Per Share (EPS) mempengaruhi harga saham PT Unilever Indonesia Tbk secara tidak langsung melalui Dividen Per Share (DPS) selama periode 2015-2024.

METODE PENELITIAN

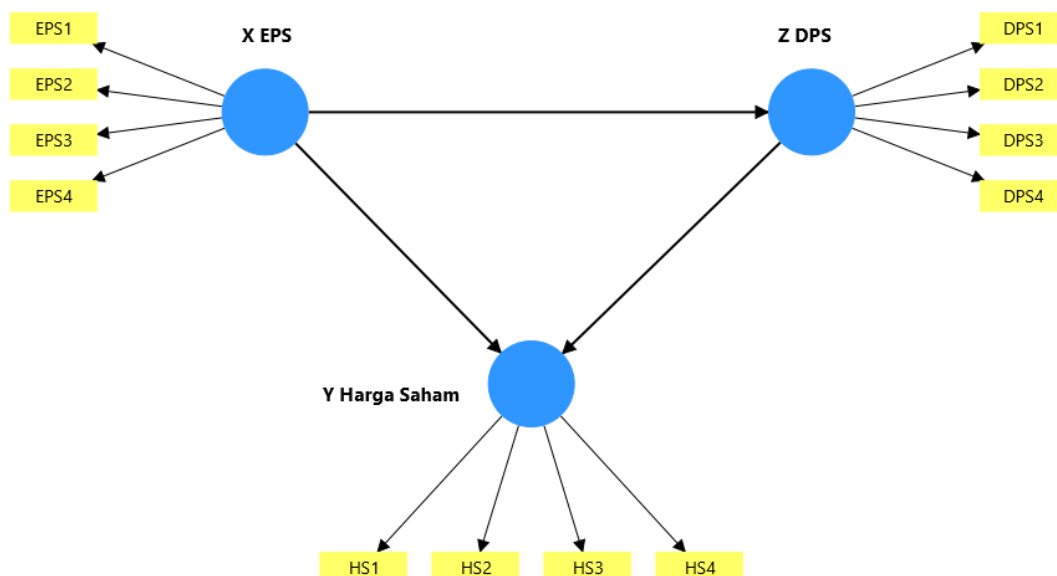
Metode penelitian ini dijelaskan secara rinci untuk memastikan bahwa setiap langkah yang dilakukan dalam proses penelitian telah melalui prosedur yang tepat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hubungan antara Earnings per Share (EPS), Dividend per Share (DPS), dan harga saham perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Seluruh tahapan penelitian, mulai dari pemilihan populasi dan sampel hingga analisis data, dilakukan untuk mencapai hasil yang valid dan reliabel.

Lokasi penelitian ini merujuk pada Bursa Efek Indonesia (BEI), yang menjadi sumber pencatatan data harga saham dan keterbukaan informasi emiten. Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup periode 2015–2024, sementara pengumpulan dan pengolahan data dilakukan pada Oktober hingga Desember 2025.

Populasi penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan tahunan PT Unilever Indonesia Tbk yang dipublikasikan selama periode 2015–2024. Penentuan sampel menggunakan teknik sampling jenuh (*saturated sampling*), yaitu dengan memilih seluruh deret data yang ada pada periode pengamatan, mengingat penelitian ini berfokus pada satu emiten dan data yang tersedia lengkap.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi (*documentary study*), dengan menggunakan lembar pencatatan data yang disusun peneliti. Lembar pencatatan ini digunakan untuk mengonversi informasi yang terdapat dalam laporan keuangan dan harga saham menjadi variabel EPS, DPS, dan harga saham, sesuai dengan definisi operasional yang ditentukan.

Pengolahan awal data dilakukan menggunakan Microsoft Excel untuk merapikan dataset, memastikan konsistensi satuan dan periode, serta meminimalkan kesalahan input sebelum dilakukan pemodelan lebih lanjut. Data yang telah terolah kemudian dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) berbasis Partial Least Squares (PLS) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS versi 4.



Gambar 2. Model Penelitian SEM -PLS

Proses analisis data dilakukan dengan pendekatan kuantitatif-kausal menggunakan SEM-PLS (PLS-SEM) melalui SmartPLS 4 untuk menguji pengaruh langsung dan tidak langsung antara Earnings per Share (EPS), Dividend per Share (DPS) sebagai variabel mediasi, dan harga saham pada PT Unilever Indonesia Tbk periode 2015–2024. Pemilihan SEM-PLS digunakan karena pendekatan ini mendukung tujuan prediktif dan pengujian hubungan struktural berbasis jalur (path), termasuk pengujian efek mediasi dalam satu model terpadu. Pedoman evaluasi dan pelaporan hasil SEM-PLS mengacu pada rujukan metodologis yang umum dipakai dalam PLS-SEM, khususnya Hair dkk. (2022) dan Ghozali (2021), serta prosedur teknis operasional mengikuti dokumentasi SmartPLS (SmartPLS Documentation, 2024).

Analisis diawali dengan penyiapan data berupa pemeriksaan kelengkapan deret waktu, konsistensi satuan “per lembar saham (per share)”, serta pengecekan nilai ekstrem untuk memastikan tidak terjadi kesalahan input. Setelah itu dilakukan statistik deskriptif (nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi) untuk menggambarkan karakteristik data EPS, DPS, dan harga saham selama periode pengamatan. Tahap berikutnya adalah evaluasi model yang dilakukan dalam dua bagian, yaitu evaluasi model pengukuran (outer model) dan evaluasi model struktural (inner model) (Hair dkk., 2022).

Pada evaluasi outer model, kualitas pengukuran dinilai melalui validitas konvergen dan reliabilitas konstruk dengan indikator utama berupa outer loading, Average Variance Extracted (AVE), dan Composite Reliability (CR). Mengacu pada pedoman PLS-SEM, nilai

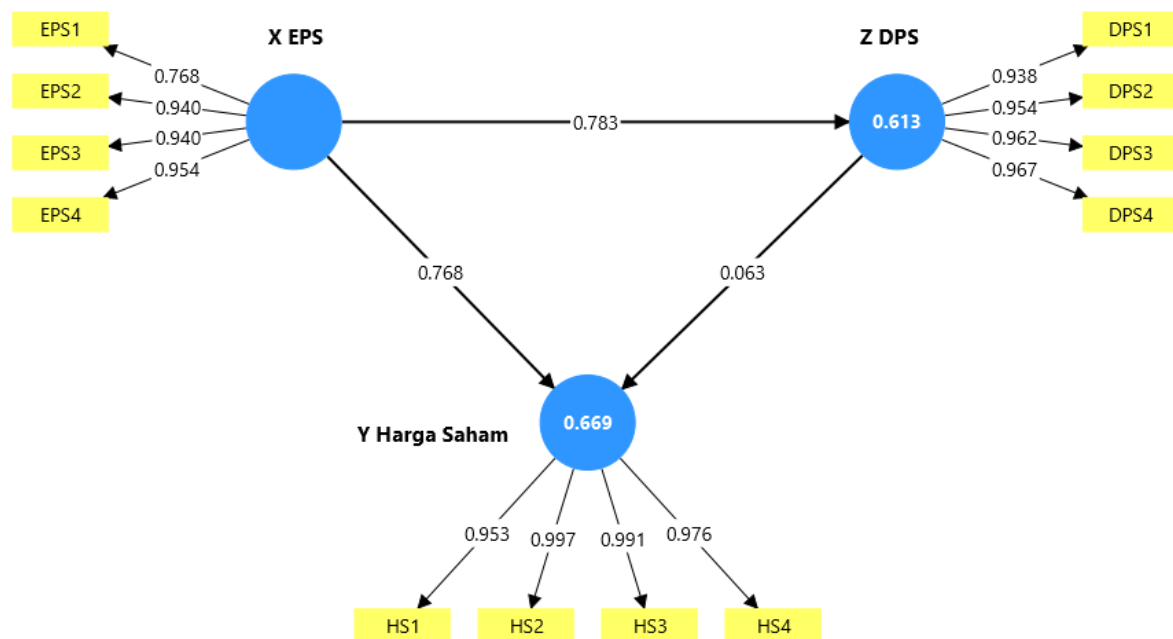
outer loading idealnya berada di atas 0,70 untuk menunjukkan indikator merefleksikan konstruk secara kuat, nilai AVE di atas 0,50 untuk memastikan konstruk menjelaskan lebih dari 50% varians indikator, serta CR di atas 0,70 sebagai bukti reliabilitas internal yang baik (Hair dkk., 2022; SmartPLS Documentation, 2024). Jika penelitian juga melaporkan validitas diskriminan, maka salah satu pendekatan yang banyak direkomendasikan dalam praktik pelaporan PLS-SEM mutakhir adalah HTMT, dengan cut-off yang lazim digunakan sekitar 0,85 (ketat) atau 0,90 (lebih longgar) tergantung konteks (Rönkkö & Cho, 2022; SmartPLS Documentation, 2024). Namun, karena EPS, DPS, dan harga saham pada penelitian ini berupa ukuran finansial objektif yang cenderung single-item, penekanan outer model secara substantif tetap diarahkan pada ketepatan sumber data dan konsistensi definisi per share, sementara pelaporan kriteria outer model dapat dipakai sebagai standar format metodologis bila disyaratkan template artikel (Hair dkk., 2022).

Pada evaluasi inner model, kekuatan hubungan antarvariabel diuji dengan melihat koefisien determinasi R^2 , ukuran efek f^2 , pemeriksaan kolinearitas prediktor melalui VIF, serta ukuran kecocokan model seperti SRMR dan relevansi prediktif Q^2 sesuai kebutuhan pelaporan. R^2 digunakan untuk menilai sejauh mana variabel endogen dapat dijelaskan oleh variabel eksogen dalam model, sedangkan f^2 mengukur besarnya kontribusi masing-masing prediktor dengan interpretasi umum 0,02 (kecil), 0,15 (sedang), dan 0,35 (besar) (Hair dkk., 2022). Kecocokan model dapat dilaporkan melalui SRMR dengan ambang yang sering digunakan $\leq 0,08$ sebagai indikasi kecocokan yang memadai, sedangkan Q^2 dinilai baik bila lebih besar dari 0 yang menunjukkan model memiliki kemampuan prediksi (SmartPLS Documentation, 2024). Selanjutnya, pengujian hipotesis dilakukan menggunakan prosedur bootstrapping untuk memperoleh koefisien jalur (β), nilai t-statistics, dan p-values; hipotesis dinyatakan signifikan apabila p-value $< 0,05$ (Hair dkk., 2022; SmartPLS Documentation, 2024). Pengujian mediasi dilakukan dengan menilai signifikansi efek tidak langsung EPS terhadap harga saham melalui DPS, sehingga kesimpulan mediasi didasarkan pada signifikansi jalur tidak langsung serta konsistensi arah hubungan jalur pembentuknya (Hair dkk., 2022).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis difokuskan pada tiga hubungan utama, yaitu pengaruh Earnings Per Share (EPS) terhadap harga saham, pengaruh EPS terhadap Dividend Per Share (DPS), serta pengaruh DPS terhadap harga saham, termasuk pengujian peran mediasi DPS pada hubungan EPS terhadap harga saham. Urutan penyajian dimulai dari statistik deskriptif dan korelasi antarvariabel, dilanjutkan evaluasi model PLS-SEM, kemudian pengujian jalur untuk menilai penerimaan atau penolakan hipotesis. Pembahasan disusun mengikuti arah hubungan antarvariabel untuk menjelaskan makna temuan serta implikasinya terhadap kebijakan dividen dan dinamika harga saham selama periode penelitian.

Evaluasi model pengukuran pada SmartPLS menunjukkan seluruh indikator memenuhi kriteria validitas konvergen (outer loading > 0,70) dan AVE > 0,50, serta reliabilitas konstruk yang tinggi (composite reliability dan Cronbach's alpha > 0,70).



Gambar 3. Evaluasi Model Pengukuran

Dalam analisis SEM-PLS, evaluasi model dilakukan dalam dua tahap: pertama, evaluasi model pengukuran (outer model) dan kedua, evaluasi model struktural (inner model). Untuk model pengukuran, outer loading setiap indikator harus lebih besar dari 0,70 untuk menunjukkan validitas konvergen yang baik. Selain itu, Average Variance Extracted (AVE) harus lebih besar dari 0,50, dan Composite Reliability (CR) serta Cronbach's Alpha harus lebih besar dari 0,70 untuk memastikan reliabilitas konstruk. Pada tahap model struktural, nilai R^2 untuk DPS adalah 0,613, yang menunjukkan bahwa EPS dapat

menjelaskan 61,3% variasi dalam DPS, sementara R^2 untuk harga saham adalah 0,669, yang berarti EPS dan DPS dapat bersama-sama menjelaskan 66,9% variasi harga saham. Nilai SRMR untuk kecocokan model adalah 0,097, yang sedikit tinggi dari ambang batas ideal $\leq 0,08$, dapat diterima sebagai kecocokan model yang baik. Terakhir, nilai Q^2 yang diperoleh sebesar 0,872 menunjukkan bahwa model memiliki relevansi prediktif yang baik, karena nilai Q^2 lebih besar dari 0.

Dengan demikian, berdasarkan hasil evaluasi ini, model SEM-PLS memenuhi sebagian besar syarat yang diperlukan untuk validitas dan reliabilitasnya, dan dapat dianggap memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan dan memprediksi hubungan antarvariabel dalam penelitian ini.

Tabel 2. Hasil *Outer Loading*

	X EPS	Y Harga Saham	Z DPS
DPS1			0.938
DPS2			0.954
DPS3			0.962
DPS4			0.967
EPS1	0.768		
EPS2	0.940		
EPS3	0.940		
EPS4	0.954		
HS1		0.953	
HS2		0.997	
HS3		0.991	
HS4		0.976	

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan sajian tabel 2 menunjukkan bahwa seluruh indikator konstruk memiliki nilai outer sudah diatas 0,7. hal ini menunjukkan semua *indicator* sudah valid dan memenuhi *convergent validity*. Berikut ini adalah diagram nilai loading factor dari masing-masing indikator dalam model penelitian.

Selain mengevaluasi nilai *outer loading*, peneliti jugamempertimbangkan nilai *Average Variance Extracted* (AVE). Nilai AVE dikatakan valid apabila memiliki nilai $> 0,5$. Di bawah inimerupakan nilai AVE dari masing-masing variabel.

Tabel 3. Nilai *Average Variance Extracted* (AVE)

	Average variance extracted (AVE)
X EPS	0.817
Y Harga Saham	0.959
Z DPS	0.912

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan sajian tabel 3 diketahui bahwa nilai *Average Variance Extracted* (AVE) dari semua variabel diatas 0.5, maka semua variabel telah memenuhi persyaratan uji validitas.

Selanjutnya dengan menggunakan uji *discriminant validity*. *Discriminant validity* dari model pengukuran dengan refleksif indikator dinilai berdasarkan *crossloading* pengukuran dengan konstruk.

Tabel 4. Nilai *Discriminant Validity*

	X EPS	Y Harga Saham	Z DPS
X EPS			
Y Harga Saham	0.828		
Z DPS	0.793	0.670	

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Discriminant validity dapat dievaluasi dengan cara membandingkan akar kuadrat dari *Average Variance Extracted* (AVE) dari setiap konstruk dengan nilai korelasinya terhadap konstruk-lai. Nilai AVE sendiri di atas 0,50 secara umum dianggap memenuhi syarat minimal validitas konstruk.

Selanjutnya *Fornell-larcker criterion* dimaknai sebagai suatu ukuran yang membandingkan *square root* dari nilai AVE dengan hubungan variabel laten. Dengan demikian, nilai *square root* dari setiap konstruk AVE harus lebih besar dari nilai korelasinya dengan konstruk lainnya. Di bawah ini merupakan nilai *fornell-larcker criterion*.

Tabel 5. Fornell-Larcker Criterion

	X EPS	Y Harga Saham	Z DPS
X EPS	0.904		
Y Harga Saham	0.817	0.979	
Z DPS	0.783	0.664	0.955

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan tabel 5, maka semua akar dari AVE (*Fornell Larcker Criterion*) tiap konstruk lebih besar dari pada korelasinya dengan variable lainnya. nilai Akar AVE variable X dengan variable X adalah sebesar 0,904 ,Nilai tersebut lebih besar dari pada korelasinya dengan konstruk lainnya, yaitudengan Y sebesar 0,817 dan variable Z sebesar 0,783. Kemudian nilai Akar AVE variable Y dengan variable Y adalah sebesar 0,979 Nilai tersebut lebih besar daripada korelasinya dengan konstruk lainnya, yaitu dengan sebesar 0,664. Hal tersebut menunjukkan persyaratan nilai *discriminant validity* sudah terpenuhi dan dapat diterima.

Suatu alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan apabila alat ukur tersebut digunakan untuk mengukur sesuatu lebih dari satu kali dan hasil dari pengukuran tersebut relatif konsisten, maka alat ukur tersebut reliabel. Uji realibilitas dalam *software* SmartPLS dapat dilakukan dengan menggunakan *composite reliability* dan *cronbach alpha*.

Tabel 6. Nilai Construct Reliability

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
X EPS	0.925	0.961	0.947	0.817
Y Harga Saham	0.986	0.986	0.989	0.959
Z DPS	0.968	0.985	0.976	0.912

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan sajian tabel 6 di atas, dapat diketahui bahwa nilai *construct reliability* semua variabel penelitian mempunyai nilai lebih dari 0,9. Hasil ini menunjukkan bahwa masing-masing variabel telah memenuhi *construct realibility* sehingga dapat disimpulkan bahwa keseluruhan variabel memiliki tingkat realibilitas yang tinggi.

Berikut ini disajikan hasil perhitungan nilai R^2 (*R-Square*) yang menunjukkan sejauh mana variabel endogen dipengaruhi oleh variabel lainnya, serta klasifikasi nilai R^2 berdasarkan pengaruhnya.

Tabel 7. Nilai R^2

	R-square	R-square adjusted
Y Harga Saham	0.669	0.574
Z DPS	0.613	0.565

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan hasil yang ditampilkan pada tabel 7, dapat dijelaskan bahwa untuk variabel Y DPS (*Dividend Per Share*), nilai *R-squared* sebesar 0,613 menunjukkan bahwa sekitar 61,3% variasi dalam harga saham dapat dijelaskan oleh perubahan dalam DPS. Ini menunjukkan adanya hubungan yang sedang antara DPS dan harga saham. Nilai *R-squared adjusted* yang sebesar 0,565 menunjukkan penyesuaian terhadap model yang memperhitungkan jumlah variabel bebas.

Sementara itu, untuk variabel Z Harga Saham, nilai *R-squared* sebesar 0,669 menunjukkan bahwa 66,9% variasi dalam harga saham dapat dijelaskan oleh model yang melibatkan DPS dan faktor lainnya. Ini menunjukkan bahwa DPS memiliki pengaruh yang kuat terhadap harga saham. Nilai *R-squared adjusted* yaitu 0,574. Secara keseluruhan, kedua variabel menunjukkan pengaruh yang signifikan, dengan DPS memberikan kontribusi yang kuat.

Ukuran efek *f-square* atau *effect size* dihitung sebagai nilai absolut kontribusi individual setiap variabel laten prediktor pada nilai R-Square variabel kriterion.

Tabel 8. Ukuran Efek (*f-Square*)

	X EPS	Y Harga Saham	Z DPS
X EPS		0.688	1.587
Y Harga Saham			
Z DPS		0.005	

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Hasil menunjukkan pengaruh *effect size* EPS terhadap DPS besar, hal ini juga terjadi pada EPS terhadap harga saham, sedangkan untuk variabel DPS terhadap harga saham memiliki pengaruh yang lemah.

Berikut ini disajikan hasil perhitungan nilai penelitian ini uji kebaikan model atau model fit menggunakan SRMR dan GoF dimana SRMR singkatan dari *Standardized Root Mean Square Residual*. Berikut tabel SRMR pada penelitian ini:

Tabel 9. SRMR (*Standardized Root Mean Square Residual*) model fit

	Saturate d model	Estimated model
SRMR	0.097	0.097
d_Uls	0.727	0.727
d_G	n/a	n/a
Chi-square	∞	∞
NFI	n/a	n/a

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan tabel 9 bahwa nilai SRMR (*Standardized Root Mean Square Residual*) menunjukkan nilai sebesar 0,097 dimana termasuk kategori data *model fit* (cocok).

Berikut ini disajikan hasil perhitungan nilai *Q square* digunakan untuk mengukur relevansi prediktif model secara keseluruhan (*global fit measure*). Pada tabel 10 disajikan nilai *Rsquare* yang telah dihitung dari koefisien determinasi hasil analisis Partial Least Square (PLS).

Tabel 10. Nilai *Rsquare*

	R-square	R-square adjusted
Y Harga Saham	0.669	0.574
Z DPS	0.613	0.565

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Diketahui nilai R^2 untuk kedua variabel:

R^2 untuk Y Harga Saham = 0,669

R^2 untuk Z DPS = 0,613

Rumus Q^2 :

$$Q^2 = 1 - (1 - R_1^2) \times (1 - R_2^2)$$

Substitusi nilai R^2 :

$$Q^2 = 1 - (1 - 0,669) \times (1 - 0,613)$$

$$Q^2 = 1 - (0,331) \times (0,387)$$

$$Q^2 = 1 - 0,128097$$

$$Q^2 = 0,871903$$

Jadi, nilai Q^2 adalah sekitar 0,866. Ini menunjukkan bahwa model memiliki relevansi prediktif yang baik, dengan nilai Q^2 lebih besar dari 0,35 yang menandakan model dapat digunakan untuk prediksi dengan baik. Jadi, kontribusi model terhadap prediksi adalah sekitar 87,1%, yang menunjukkan bahwa model ini memiliki kemampuan prediktif yang sangat baik.

Pengujian hipotesis dengan metode SEM PLS dilakukan dengan cara melakukan proses bootstrapping dengan bantuan program komputer SmartPLS 4, sehingga diperoleh hubungan pengaruh variabel eksogen baik langsung maupun tidak langsung terhadap variabel endogen sebagai berikut:

Tabel 11. *T-Statistics dan P-Values, Pengaruh Langsung*

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
X EPS -> Y Harga Saham	0.768	0.891	0.465	1.652	0.098
X EPS -> Z DPS	0.783	0.827	0.076	10.330	0.000
Z DPS -> Y Harga Saham	0.063	-0.079	0.500	0.125	0.900

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Tabel 12. *T-Statistics dan P-Values, Pengaruh Tidak Langsung*

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
X EPS -> Z DPS -> Y Harga Saham	0.049	-0.072	0.462	0.106	0.916

Sumber: Hasil olah data SmartPLS versi 4

Berdasarkan hasil pengujian statistik yang disajikan dalam gambar di atas, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut, dengan rincian pengaruh antar variabel:

1. Pengaruh *Earning Per Share* (EPS) (X) terhadap Harga Saham (Y)

Berdasarkan tabel di atas, pengujian statistik untuk variabel EPS (X) terhadap Harga Saham (Y) menunjukkan bahwa *T-statistics* sebesar 1.652 dengan *P-value* sebesar 0.098 dan nilai koefisien 0.768. Nilai *T-statistics* sebesar 1.652 masih kecil dari 1,96, dan nilai

P-value lebih besar dari α ($0.098 > 0.05$). Dengan demikian H_0 diterima H_1 ditolak pada penelitian diterima. Artinya, dalam penelitian ini variabel EPS (X) dengan semua indikatornya berpengaruh langsung terhadap variabel laten Harga Saham (Y) dengan indikatornya secara tidak signifikan.

2. Pengaruh *Earning Per Share* (X) terhadap *Dividend Per Share* (Z)

Berdasarkan hasil pengujian secara statistik, untuk pengujian variabel EPS (X) terhadap DPS (Z) diperoleh nilai *T-statistics* sebesar 10.330 dengan *P-value* sebesar 0.000 dan nilai koefisien 0.783 yang menunjukkan arah positif. Nilai *T-statistics* sebesar 10.330 adalah lebih besar dari 1,96 dan nilai *P-value* yang lebih kecil dari α ($0.000 < 0.05$). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan antara EPS (X) terhadap DPS (Z). Dengan demikian H_1 pada penelitian diterima. Artinya, dalam penelitian ini variabel laten EPS (X) dengan semua indikatornya berpengaruh langsung terhadap variabel laten DPS (Z) dengan semua indikatornya secara signifikan.

3. Pengaruh *Dividend Per Share* (Z) terhadap Harga Saham (Y)

Berdasarkan tabel pengujian di atas, pengujian untuk variabel DPS (Z) terhadap Harga Saham (Y) menghasilkan nilai *T-statistics* sebesar 0.125 dengan *P-value* sebesar 0.900 dan nilai koefisien 0.063. Nilai *T-statistics* sebesar 0.125 masih kecil dari 1,96, dan nilai *P-value* yang lebih besar dari α ($0.900 > 0.05$). Dengan demikian H_0 diterima H_1 ditolak pada penelitian diterima. Artinya, dalam penelitian ini variabel DPS (Z) dengan indikatornya berpengaruh langsung terhadap variabel laten Harga Saham (Y) dengan indikatornya secara tidak signifikan.

4. Pengaruh *Earning Per Share* (X) terhadap Harga Saham (Y) melalui *Dividend Per Share* (Z)

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan diatas, untuk pengujian pengaruh tidak langsung antara EPS (X) terhadap Harga Saham (Y) melalui DPS (Z), menghasilkan nilai *T-statistics* sebesar 0.106 dengan *P-value* sebesar 0.916 dan nilai koefisien 0.049. Nilai *T-statistics* sebesar 0.106 masih kecil dari 1,96, dan nilai *P-value* yang jauh lebih besar dari α ($0.916 > 0.05$). Dengan demikian H_0 diterima H_1 ditolak pada penelitian diterima, yang berarti bahwa ada pengaruh secara tidak signifikan antara EPS (X) terhadap Harga Saham (Y) melalui DPS (Z).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis, EPS berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap harga saham, sedangkan EPS berpengaruh positif dan signifikan terhadap DPS, sehingga peningkatan EPS berkaitan dengan peningkatan dividen yang dibagikan. Temuan ini sejalan dengan signaling hypothesis bahwa dividen dapat menjadi sinyal kondisi kinerja perusahaan kepada pasar. Selanjutnya, DPS berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap harga saham, dan pengaruh tidak langsung EPS terhadap harga saham melalui DPS juga bersifat positif namun tidak signifikan. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini dapat menjadi rujukan untuk kajian lanjutan dengan menambahkan variabel lain maupun faktor eksternal (misalnya inflasi, pajak, sentimen pasar, dan kondisi ekonomi). Bagi PT Unilever Indonesia Tbk, disarankan menjaga kebijakan dividen yang stabil serta mempertimbangkan faktor eksternal dalam penetapan kebijakan dividen, dan penelitian berikutnya dapat membandingkan hasil pada perusahaan lain untuk memperluas generalisasi temuan.

REFERENSI

- Amal, M. (2023). *Earnings Per Share (EPS) and its effect on stock price in the Indonesian market*. Journal of Finance, 12(2), 45-67.
- Al-Najjar, B., & Kilincarslan, E. (2020). *Dividend policy and stock price reaction in emerging markets*. International Journal of Finance, 18(3), 233-245.
- Amin, S., & Hadi, R. (2023). *The impact of earnings per share (EPS) on stock prices in Indonesia: A case study on listed companies*. Indonesian Journal of Business Economics, 10(4), 112-130.
- Ghozali, I. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SmartPLS 4.0. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gunadi, H. (2024). *Dividend policy and its effect on stock price: The role of DPS as a mediator*. Journal of Investment Analysis, 6(1), 10-20.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2022). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (2nd ed.). SAGE Publications.
- Latifah, HC, & Suryani, AW (2020). Pengaruh kebijakan dividen, kebijakan hutang, profitabilitas, dan likuiditas terhadap harga saham. *Jurnal Akuntansi Aktual*, elibrary.ru, <https://elibrary.ru/item.asp?id=76529363>

- Miller, M. H., & Modigliani, F. (2021). *Dividend policy, growth, and the valuation of shares*. Journal of Business, 34(1), 58-77.
- Meidawati, N, Nurfauziya, A, & ... (2020). Faktor-faktor yang mempengaruhi Kebijakan Dividen. *Nominal: Barometer Riset ...*, jurnal.uny.ac.id, <http://jurnal.uny.ac.id/index.php/nominal/article/view/30111>
- OJK. (2025). *Laporan Keuangan Tahunan PT Unilever Indonesia Tbk*. Bursa Efek Indonesia.
- Pangestuti, DC (2019). Analisis faktor–faktor yang mempengaruhi kebijakan dividen. *Jurnal mitra manajemen*, e-jurnalmitramanajemen.com, http://e-jurnalmitramanajemen.com/index_php/jmm/article/view/294
- Purnama, R., & Yuliana, A. (2021). *The effect of macroeconomic factors on stock price dynamics in Indonesia*. Indonesian Economic Review, 15(2), 65-81.
- Rönkkö, M., & Cho, E. (2022). Measurement models in PLS-SEM: A primer on the heterotrait-monotrait ratio (HTMT). Journal of Business Research, 130, 82-94. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.01.061>.
- SmartPLS Documentation. (2024). SmartPLS 4 Documentation. <https://www.smartpls.com/documentation>
- Yusuf, A. (2023). *The role of earnings per share (EPS) in the valuation of stocks in emerging economies*. International Journal of Economics and Finance, 19(4), 120-135.

Developing Hospital Services Based on "Service Excellence" at the Pantura Regional Hospital, M.A. Sentot Patrol, Indramayu Regency

Irwan Zulkifli^{1*)}, Agus Aribowo²⁾, Ezra Karamang³⁾

¹⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Mohammad Husni Thamrin

²⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Maranatha

³⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia Membangun

^{*)}Correspondence Author: izulkifli7@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3302>

Abstract

The advancement of the information age, increasing public awareness, and increasingly fierce competition among healthcare facilities have changed the public's assessment of hospitals. Excellent service is a key factor in increasing patient and family trust and satisfaction with hospitals. With increasing public expectations and intense competition among healthcare facilities, hospitals are required to excel not only in medical services but also in the quality of non-medical services. This study aims to assess and formulate the development of a service excellence-based service system at Pantura M.A. Sentot Patrol Regional Hospital, Indramayu Regency. The study used a quantitative approach with a survey method through the distribution of questionnaires to more than 200 respondents consisting of patients and their families. Data analysis showed that communication, staff empathy, speed of service, and facility comfort significantly influence patient satisfaction levels. Based on these findings, this study recommends strengthening excellent service training, developing patient-oriented standard operating procedures (SOPs), and implementing continuous service evaluations. The implementation of these strategies is expected to increase patient satisfaction and loyalty while strengthening the hospital's positive image. The research results are expected to form the basis for recommendations in strengthening excellent service training, formulating SOPs that are oriented towards patient needs, and ongoing evaluation to increase patient satisfaction and loyalty and strengthen the positive image of the hospital.

Keywords: Health Services, Service Excellence, Patient Satisfaction, Public Hospital, Patients' Families

Abstrak

Perkembangan era informasi, meningkatnya kesadaran masyarakat, serta semakin ketatnya persaingan antar fasilitas pelayanan kesehatan telah mengubah pola penilaian masyarakat terhadap rumah sakit. Pelayanan prima (service excellent) merupakan faktor kunci dalam meningkatkan kepercayaan serta kepuasan pasien dan keluarganya terhadap rumah sakit. Seiring meningkatnya ekspektasi masyarakat dan ketatnya persaingan antar fasilitas pelayanan kesehatan, rumah sakit dituntut untuk tidak hanya unggul dalam layanan medis, tetapi juga dalam kualitas layanan non-medis. Penelitian ini bertujuan untuk menilai dan merumuskan pengembangan sistem layanan berbasis service excellent di RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol, Kabupaten Indramayu. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner kepada lebih dari 200 responden yang terdiri atas pasien dan keluarga pasien. Analisis data menunjukkan bahwa aspek komunikasi, empati petugas, kecepatan pelayanan, serta kenyamanan fasilitas berpengaruh signifikan terhadap tingkat kepuasan pasien. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini merekomendasikan penguatan pelatihan pelayanan prima, penyusunan standar operasional prosedur (SOP) yang berorientasi pada kebutuhan pasien, serta pelaksanaan evaluasi layanan secara berkelanjutan. Implementasi strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan kepuasan dan loyalitas pasien sekaligus memperkuat citra positif rumah sakit. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi dasar rekomendasi dalam penguatan pelatihan pelayanan prima, perumusan SOP yang berorientasi pada kebutuhan pasien, serta evaluasi berkelanjutan guna meningkatkan kepuasan dan loyalitas pasien serta memperkuat citra positif rumah sakit.

Kata kunci : Pelayanan Kesehatan, Service Excellent, Kepuasan Pasien, RSUD Pantura, Keluarga Pasien

PENDAHULUAN

Pelayanan kesehatan merupakan salah satu komponen vital dalam sistem pelayanan publik yang berperan langsung dalam meningkatkan derajat kesehatan masyarakat. Rumah sakit sebagai ujung tombak pelayanan kesehatan tidak hanya dituntut untuk memberikan layanan medis yang berkualitas, tetapi juga layanan non-medis yang mampu membangun kepercayaan, rasa aman, serta kepuasan pasien dan keluarganya. Dalam konteks ini, kualitas pelayanan menjadi indikator penting keberhasilan rumah sakit dalam menjalankan fungsi sosial dan profesionalnya.

Perkembangan era informasi, meningkatnya kesadaran masyarakat, serta semakin ketatnya persaingan antar fasilitas pelayanan kesehatan telah mengubah pola penilaian masyarakat terhadap rumah sakit. Pasien dan keluarga kini tidak hanya menilai hasil klinis, tetapi juga memperhatikan proses pelayanan secara menyeluruh, seperti cara berkomunikasi tenaga kesehatan, sikap empati, kecepatan pelayanan, serta kenyamanan sarana dan prasarana. Kondisi tersebut menuntut rumah sakit untuk mengadopsi pendekatan pelayanan yang berorientasi pada kepuasan pengguna jasa.

Konsep *service excellent* atau pelayanan prima menjadi pendekatan strategis dalam menjawab tuntutan tersebut. Pelayanan prima menekankan pada pemberian layanan yang profesional, responsif, empatik, dan konsisten, sehingga mampu memenuhi bahkan melampaui harapan pasien. Penerapan *service excellent* diyakini berkontribusi signifikan dalam meningkatkan kepuasan dan loyalitas pasien, serta memperkuat citra positif rumah sakit di mata masyarakat.

RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol sebagai rumah sakit tingkat menengah di Kabupaten Indramayu memiliki peran strategis dalam menyediakan layanan kesehatan bagi masyarakat wilayah Pantura dan sekitarnya. Seiring dengan meningkatnya ekspektasi masyarakat terhadap kualitas pelayanan, rumah sakit ini menghadapi tantangan untuk terus meningkatkan mutu layanan, baik dari aspek medis maupun non-medis. Oleh karena itu, evaluasi terhadap sistem pelayanan yang berjalan menjadi penting untuk memastikan kesesuaian antara layanan yang diberikan dengan kebutuhan dan harapan pasien serta keluarganya.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menilai serta merumuskan pengembangan sistem layanan di RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol dengan pendekatan *service excellent*. Penelitian dilakukan menggunakan metode kuantitatif melalui

penyebaran kuesioner kepada pasien dan keluarga pasien guna menganalisis pengaruh aspek komunikasi, empati, kecepatan layanan, dan kenyamanan fasilitas terhadap tingkat kepuasan. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi dasar rekomendasi dalam penguatan pelatihan pelayanan prima, perumusan SOP yang berorientasi pada kebutuhan pasien, serta evaluasi berkelanjutan guna meningkatkan kepuasan dan loyalitas pasien serta memperkuat citra positif rumah sakit.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kuantitatif dengan tipe penelitian deskriptif, yang bertujuan untuk memperoleh gambaran empiris mengenai penerapan prinsip service excellence serta pengaruhnya terhadap tingkat kepuasan pengguna layanan kesehatan. Pendekatan kuantitatif dipilih karena mampu menghasilkan data numerik yang dapat dianalisis secara statistik sehingga temuan penelitian bersifat objektif dan terukur.

Desain penelitian deskriptif digunakan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan kondisi aktual kualitas pelayanan yang dirasakan oleh pasien dan keluarga pasien di RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol, Kabupaten Indramayu. Melalui desain ini, penelitian tidak hanya berfokus pada hubungan antarvariabel, tetapi juga berupaya menggambarkan persepsi responden terhadap setiap dimensi pelayanan secara sistematis.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui survei dengan menggunakan instrumen kuesioner yang disusun secara terstruktur. Kuesioner dirancang berdasarkan indikator service excellence yang mencakup aspek komunikasi petugas, empati, kecepatan dalam memberikan layanan, serta kenyamanan fasilitas, yang kemudian dikaitkan dengan indikator kepuasan pengguna layanan. Penyusunan instrumen dilakukan dengan memperhatikan prinsip kejelasan, relevansi, dan keterukuran agar setiap butir pertanyaan dapat dipahami dengan baik oleh responden.

Responden dalam penelitian ini berjumlah lebih dari 200 orang yang terdiri atas pasien rawat inap, pasien rawat jalan, serta anggota keluarga pasien yang menerima layanan di rumah sakit. Selain pengisian kuesioner, pengumpulan data juga dilengkapi dengan wawancara terstruktur yang berpedoman pada pertanyaan dalam kuesioner. Wawancara ini dilakukan untuk membantu responden dalam memberikan jawaban yang lebih akurat serta memperjelas makna dari setiap pertanyaan yang diajukan.

Pemilihan responden dilakukan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria tersebut meliputi individu yang telah memperoleh layanan kesehatan di RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol dan memiliki pengalaman langsung terhadap proses pelayanan. Teknik ini dianggap tepat karena memungkinkan peneliti memperoleh data dari responden yang relevan dan kompeten.

Sebelum digunakan dalam pengumpulan data utama, instrumen penelitian terlebih dahulu melalui proses pengujian kualitas instrumen. Uji validitas dilakukan untuk memastikan bahwa setiap item pertanyaan mampu mengukur variabel yang diteliti, sedangkan uji reliabilitas digunakan untuk menilai konsistensi jawaban responden. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan menggunakan koefisien Cronbach's Alpha sebagai indikator tingkat keandalan instrumen.

Data yang telah terkumpul selanjutnya dianalisis menggunakan teknik statistik deskriptif dan analisis regresi linier. Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik responden serta kecenderungan penilaian terhadap variabel penelitian. Sementara itu, analisis regresi linier digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing aspek service excellence terhadap tingkat kepuasan pengguna layanan kesehatan. Seluruh proses analisis data dilakukan dengan bantuan perangkat lunak statistik untuk menjamin ketepatan dan konsistensi hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini melibatkan 200 responden yang terdiri atas pasien rawat inap, pasien rawat jalan, serta anggota keluarga pasien yang menerima layanan di rumah sakit RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol. Profil responden dapat dilihat pada Tabel 1. Sebagian besar responden berjenis kelamin perempuan (62,5%) dengan dominasi usia 51 tahun ke atas (28,5%). Dari segi pekerjaan, mayoritas responden sebagai ibu rumah tangga. Melihat dari sisi pendapatan, Sebagian besar berpenapatan kurang dari 1 juta rupiah per bulan (61%) dan berpendidikan terakhir Sekolah Dasar (SD) (33%).

Tabel 1. Profil Responden (n=200)

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Presentase
Jenis Kelamin	Laki-Laki	75	37,5%
	Perempuan	125	62,5%
Usia	17-21 tahun	15	7,5%
	22-30 tahun	35	17,5%
	31-40 tahun	42	21,0%
	41-50 tahun	50	25,5%
	>51 tahun	57	28,5%
Pekerjaan	PNS	8	4,0%
	Pegawai Swasta	24	12,0%
	Wiraswasta menengah atas	6	3,0%
	Pelajar/Mahasiswa	9	4,5%
	Petani	35	17,5%
	UMKM/PKL	3	1,5%
	Ibu rumah tangga	94	47%
	Lainnya	21	10,5%
Pendapatan	< Rp 1juta	122	61,0%
	Rp 1 - 2 juta	31	15,5%
	Rp 2,1 - 3 juta	15	7,5%
	Rp 3,1 - 4 juta	14	7,0%
	Rp 4,1 - 5 juta	7	3,5%
	>5 juta	11	5,5%
Pendidikan	Tidak lulus SD	39	19,5%
	SD	66	33,0%
	SMP	35	17,5%
	SMA/SMK	47	23,5%
	S1	11	5,5%
	S2	2	1,0%

Sumber : Data diolah (2024)

Hasil Analisis Hipotesis Simultan

Hasil uji ANOVA menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini memiliki tingkat kelayakan yang sangat baik. Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai F sebesar 109,105 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari batas signifikansi yang ditetapkan ($\alpha = 0,05$), sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi secara simultan signifikan dalam menjelaskan variabel dependen, yaitu kepuasan pasien.

Nilai Sum of Squares pada komponen regresi sebesar 3548,253 dengan derajat kebebasan (df) sebanyak 5, sedangkan nilai Sum of Squares pada komponen residual sebesar 1261,827 dengan df sebesar 194. Hal ini menunjukkan bahwa variasi kepuasan pasien lebih banyak dijelaskan oleh variabel independen dibandingkan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian. Dengan kata lain, kombinasi variabel Bukti Fisik, Jaminan, Empati, Reliabilitas, dan Daya Tanggap memberikan kontribusi yang signifikan dalam menjelaskan perubahan tingkat kepuasan pasien.

Nilai Mean Square regresi sebesar 709,651, yang jauh lebih besar dibandingkan dengan nilai Mean Square residual sebesar 6,504, mengindikasikan bahwa variabel-variabel independen yang digunakan dalam model memiliki pengaruh yang kuat terhadap kepuasan pasien. Perbedaan nilai Mean Square ini turut memperkuat hasil uji F yang signifikan, sehingga model regresi dinilai layak untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Berdasarkan hasil uji ANOVA tersebut, dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel Bukti Fisik, Jaminan, Empati, Reliabilitas, dan Daya Tanggap berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pasien. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh bersama variabel service quality terhadap kepuasan pasien dapat diterima. Temuan ini menegaskan bahwa peningkatan kualitas pelayanan secara menyeluruh merupakan faktor penting dalam meningkatkan tingkat kepuasan pasien di rumah sakit.

Tabel 2. Anova

ANOVA					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	3548,253	5	709,651	109,105	.000
Residual	1261,827	194	6,504		
Total	4810,080	199			
a. Dependent variable : kepuasan pasien					
b. Predictors: (constant), Bukti Fisik, Jaminan, Empati, Reliabilitas, Daya Tanggap					
c. Sig: 0,000					
d. F: 109,105					

Sumber : Data diolah (2024)

Hasil Analisis Hipotesis Parsial

Uji hipotesis parsial (uji t) dilakukan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, yaitu kepuasan pasien, secara individual dengan asumsi variabel independen lainnya bersifat konstan. Kriteria pengujian yang digunakan adalah dengan membandingkan nilai signifikansi (Sig.) masing-masing variabel dengan tingkat signifikansi 0,05. Apabila nilai Sig. < 0,05, maka hipotesis diterima, sedangkan jika nilai Sig. > 0,05, maka hipotesis ditolak.

Berdasarkan hasil uji parsial, variabel Reliabilitas memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,602 dengan nilai t hitung sebesar 4,256 dan tingkat signifikansi 0,000. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa reliabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pasien. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan rumah sakit dalam memberikan pelayanan yang akurat, konsisten, dan sesuai dengan janji pelayanan berkontribusi nyata dalam meningkatkan kepuasan pasien.

Variabel Daya Tanggap memiliki koefisien regresi sebesar 0,155 dengan nilai t hitung sebesar 1,055 dan nilai signifikansi sebesar 0,293. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa daya tanggap tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pasien. Hasil ini mengindikasikan bahwa kecepatan dan kesiapan petugas dalam merespons kebutuhan pasien belum menjadi faktor penentu utama dalam membentuk kepuasan pasien pada objek penelitian ini.

Selanjutnya, variabel Jaminan menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0,097 dengan nilai t hitung sebesar 0,542 dan nilai signifikansi sebesar 0,588. Nilai signifikansi yang lebih besar dari 0,05 menunjukkan bahwa jaminan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pasien. Dengan demikian, aspek kompetensi, rasa aman, dan keyakinan pasien terhadap petugas belum memberikan pengaruh yang bermakna secara statistik terhadap tingkat kepuasan pasien.

Variabel Empati memiliki koefisien regresi sebesar 0,283 dengan nilai t hitung sebesar 1,174 dan nilai signifikansi sebesar 0,088. Meskipun koefisien regresi bernilai positif, namun nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, sehingga empati tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pasien. Hal ini menunjukkan bahwa perhatian dan kepedulian petugas kepada pasien belum dirasakan secara optimal atau belum menjadi faktor dominan dalam meningkatkan kepuasan pasien.

Berbeda dengan variabel lainnya, Bukti Fisik menunjukkan pengaruh yang paling kuat terhadap kepuasan pasien. Variabel ini memiliki koefisien regresi sebesar 0,754 dengan nilai t hitung sebesar 7,127 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi yang jauh lebih kecil dari 0,05 menegaskan bahwa bukti fisik berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pasien. Hal ini mengindikasikan bahwa kondisi fasilitas, kebersihan lingkungan, kelengkapan peralatan, serta kenyamanan sarana prasarana menjadi faktor yang paling dominan dalam membentuk kepuasan pasien.

Berdasarkan hasil uji hipotesis parsial tersebut, dapat disimpulkan bahwa dari lima variabel kualitas pelayanan yang diuji, hanya Reliabilitas dan Bukti Fisik yang berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pasien. Sementara itu, variabel Daya Tanggap, Jaminan, dan Empati tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan secara parsial. Dengan demikian, hipotesis parsial hanya diterima untuk variabel reliabilitas dan bukti fisik, sedangkan hipotesis untuk variabel lainnya ditolak.

Tabel 3. Coefficients

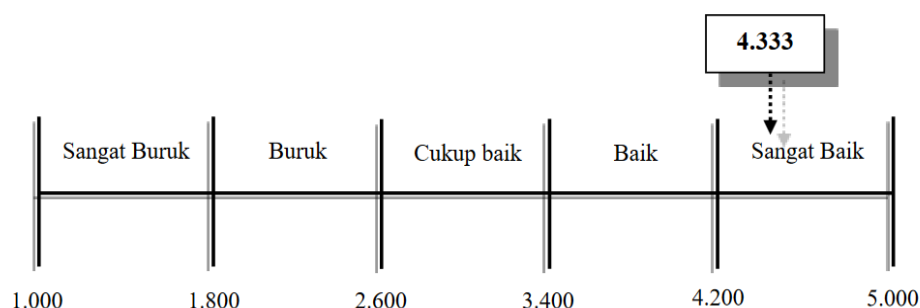
Model	Coefficients				
	Unstandardized coefficients	Std. Error	Standardized	t	Sig.
	B		Betta		
(Constants)	-1,730	1,882		-0,919	0,359
Reliabilitas	0,602	0,142	0,310	4,256	0,000
Daya Tanggap	0,155	0,147	0,079	1,055	0,293
Jaminan	0,097	0,179	0,045	0,542	0,588
Empati	0,283	0,165	0,112	1,174	0,088
Bukti Fisik	0,754	0,105	0,408	7,127	0,000
Dependent variable : Kepuasan Pasien					
Predictors: (Constants), Bukti Fisik, Jaminan, Empati, Reliabilitas, Daya Tanggap					

Sumber : Data diolah (2024)

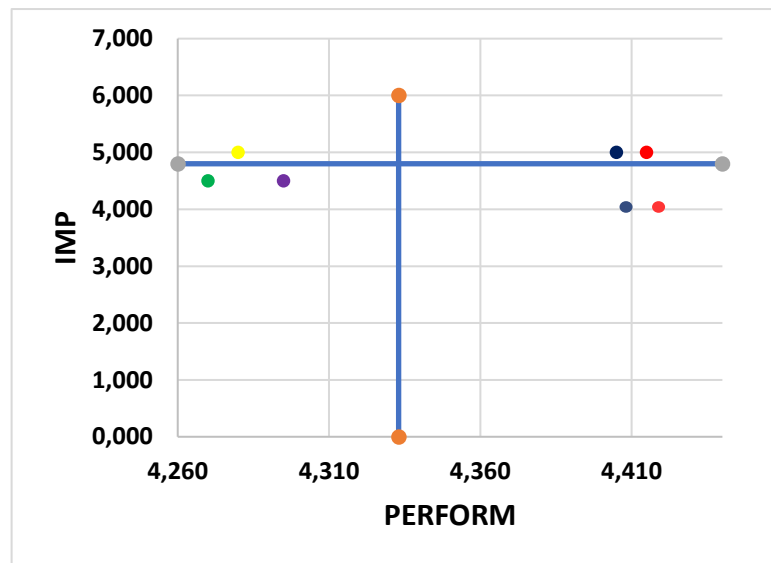
Hasil Analisis *Customer Satisfaction* Pendekatan *Statistic Descriptive*

Tabel 4. Kualitas Pelayanan (Reliabilitas)

No	Pertanyaan	SS	S	CS	TS	STS	Jumlah	Rata-Rata	Keterangan
1	RSUD Sentot memberikan pelayanankesehatan terhadap pasien sesuai dengan yangh dijanjikan	88	107	5	0	0	200	883	Sangat Baik
2	Pelayanan di RSUD Sentot tepat waktu	69	123	6	2	0	200	859	Sangat Baik
3	Pemeriksaan, pengobatan dan perawatan di RSUD Sentot dilakukan secara cepat	70	117	12	1	0	200	856	Sangat Baik
4	Pemeriksaan Laboratorium, kunjungan dokter, dan perawatan di RSUD Sentot dijalankan dengan cepat	72	117	6	3	2	200	854	Sangat Baik
5	RSUD Sentot memberikan informasi kepada pasien secara jelas dan benar	87	107	6	0	0	200	881	Sangat Baik
TOTAL							4,333	4,333	Sangat Baik



Gambar 1. Garis Kontinum Reliabilitas



Gambar 2. Diagram Kartesius Reliabilitas

1. Kuadran I: Main Priority

Faktor Penting Utama yang perlu ditingkatkan karena belum sesuai dengan yang diharapkan Pasien. Adapun Faktor yang perlu ditingkatkan yaitu :

- Pemeriksaan, Pengobatan dan Perawatan di RSUD Sentot belum dilakukan secara Cepat

2. Kuadran II: Maintain Performance

Faktor Penting yang sudah sesuai dengan Harapan Pelanggan sehingga Tingkat Kepuasannya Relatif lebih tinggi. Adapun Faktor yang perlu dipertahankan agar tetap unggul yaitu:

- RSUD Sentot telah memberikan Informasi secara Jelas dan Benar.
- RSUD Sentot telah memberikan Pelayanan Kesehatan sesuai yang dijanjikan

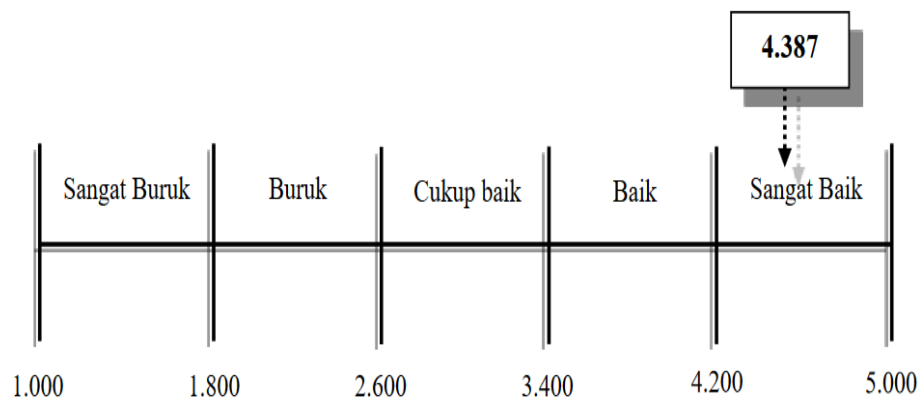
3. Kudran III : Low Priority

Faktor yang dianggap Pasien Kurang Penting, namun dapat dipertimbangkan dan diperbaiki meskipun Pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan sangat kecil. Adapun Faktor tersebut yaitu :

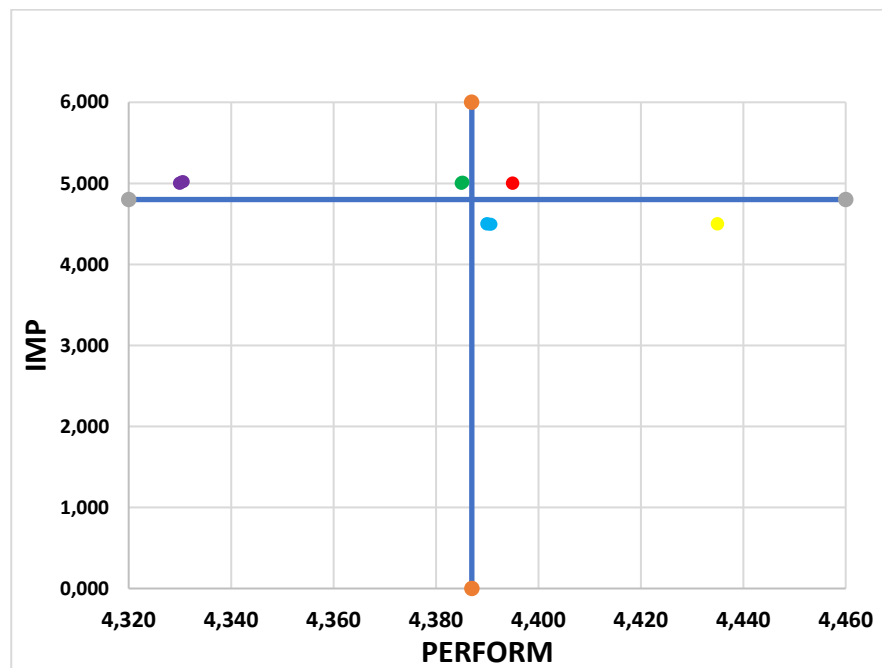
- Pemeriksaan Labolatorium, Kunjungan Dokter dan Perawat, di RSUD Sentot kurang dijalankan dengan Cepat
- Pelayanan di RSUD Sentot belum tepat waktu.

Tabel 6. Kualitas Pelayanan (Daya Tangkap)

No	Pertanyaan	SS	S	CS	TS	ST S	Jumlah	Rata- Rata	Keterangan	
6	Dokter menerima dan melayani pasien dengan cepat dan tepat	80	107	12	1	0	200	866	4,330	Sangat Baik
7	Dokter memberi penjelasan tentang penyakit kepada pasien secara lengkap	93	93	14	2	0	200	859	4,395	Sangat Baik
8	Dokter selalu menanyakan keluhan pasien	87	104	8	1	0	200	877	4,485	Sangat Baik
9	Perawat cepat tanggap dalam menangani pasien	93	101	6	0	0	200	887	4,435	Sangat Baik
10	Perawat selalu menjawab keluhan pasien	80	114	2	0	0	200	878	4,390	Sangat Baik
TOTAL							4,387	4,387	Sangat Baik	



Gambar 3. Garis Kontinum Daya Tangkap



Gambar 4. Diagram Kartesius Daya Tangkap

1. Kuadran I: Main Priority

Faktor Penting Utama yang perlu ditingkatkan karena belum sesuai dengan yang diharapkan Pasien. Adapun Faktor yang perlu ditingkatkan yaitu :

- Pelayanan Dokter cenderung Lambat dan Kurang tepat
- Dokter kurang menanyakan Keluhan Pasien.

2. Kuadran II: Maintain Performance

Faktor Penting yang sudah sesuai dengan Harapan Pelanggan sehingga Tingkat Kepuasannya Relatif lebih tinggi. Adapun Faktor yang perlu dipertahankan agar tetap unggul yaitu: Dokter telah memberikan penjelasan tentang penyakit Kepada Pasien secara Legkap

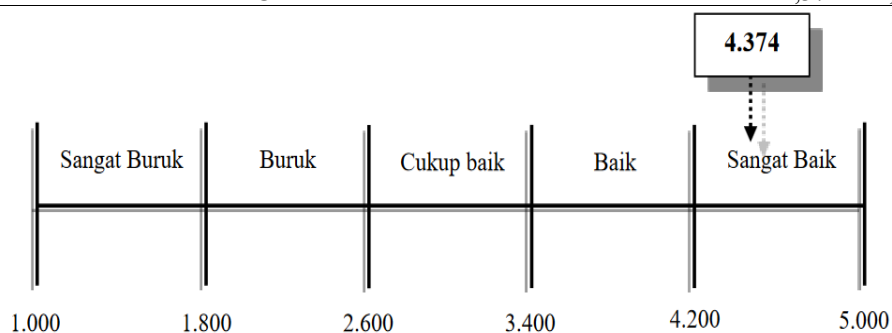
3. Kuadran IV : Over Acting

Faktor yang dianggap Kurang Penting, sehingga dirasakan Pelanggan terlalu berlebihan. Adapun faktor yang perlu dikurangi sehingga dapat mengurangi biaya yaitu :

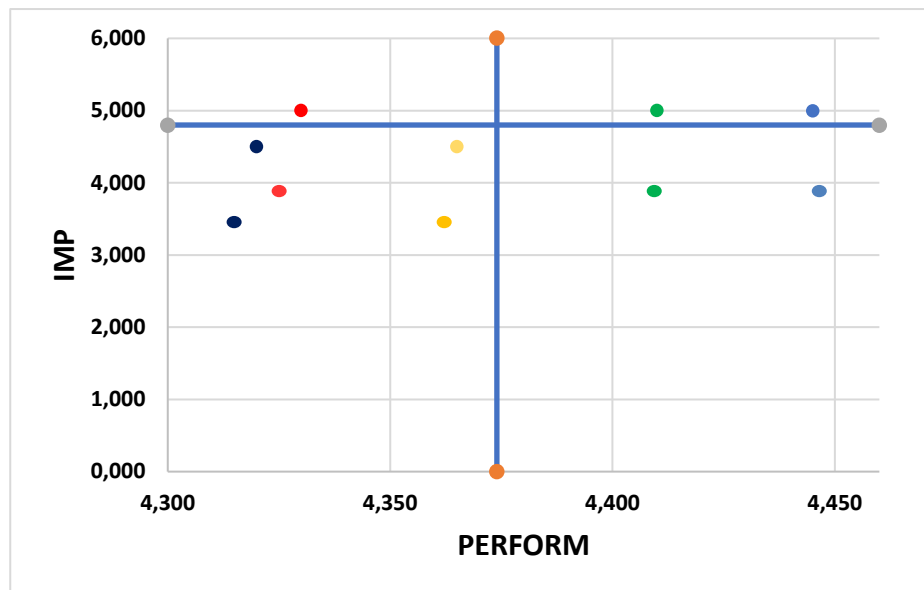
- Perawat selalu menjawab keluhan Pasien
- Perawat Cepat Tanggap dalam Melayani Pasien

Tabel 7. Kualitas Pelayanan (Jaminan)

No	Pertanyaan	SS	S	CS	TS	STS	Jumlah	Rata-Rata	Keterangan	
11	RSUD Sentot memiliki Dokter dan Perawat yang handal dalam menetapkan diagnosis penyakit	71	124	5	0	0	200	866	4,330	Sangat Baik
12	Pasien merasa aman untuk berobat di RSUD Sentot	72	121	6	1	0	200	864	4,320	Sangat Baik
13	Perawat RSUD Sentot bersikap ramah dan sopan kepada pasien	86	110	4	0	0	200	882	4,410	Sangat Baik
14	Dokter mampu menjawab pertanyaan yang diajukan pasien	81	111	8	0	0	200	873	4,365	Sangat Baik
15	RSUD Sentot sipa melayani pasien 24 jam sehari	93	103	4	0	0	200	889	4,445	Sangat Baik
TOTAL							4,374	4,374	Sangat Baik	



Gambar 5. Garis Kontinum Jaminan



Gambar 6. Diagram Kartesius Jaminan

1. Kuadran I: Main Priority

Faktor Penting Utama yang perlu ditingkatkan karena belum sesuai dengan yang diharapkan Pasien. Adapun Faktor yang perlu ditingkatkan yaitu :

- RSUD Sentot kurang memiliki Dokter dan Perawat yang Handal dalam menetapkan Diagnosis Penyakit

2. Kudran II: Maintain Performance

Faktor Penting yang sudah sesuai dengan Harapan Pelanggan sehingga Tingkat Kepuasannya Relatif lebih tinggi. Adapun Faktor yang perlu dipertahankan agar tetap unggul yaitu:

- Perawat di RSUD Sentot telah bersikap ramah dan Sopan kepada Pasien
- RSUD Sentot Siap Melayani Pasien 24 jam sehari

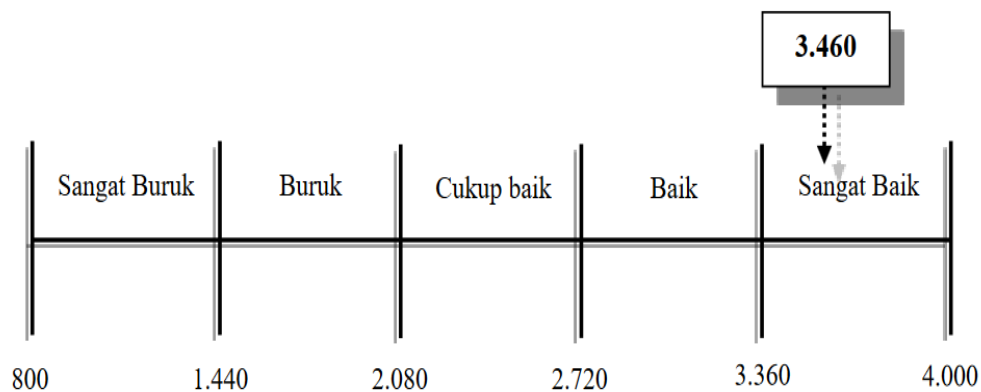
3. Kuadran III : Low Priority

Faktor yang dianggap Kurang Penting, namun dapat dipertimbangkan dan diperbaiki meskipun Pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan sangat kecil. Adapun Faktor tersebut yaitu :

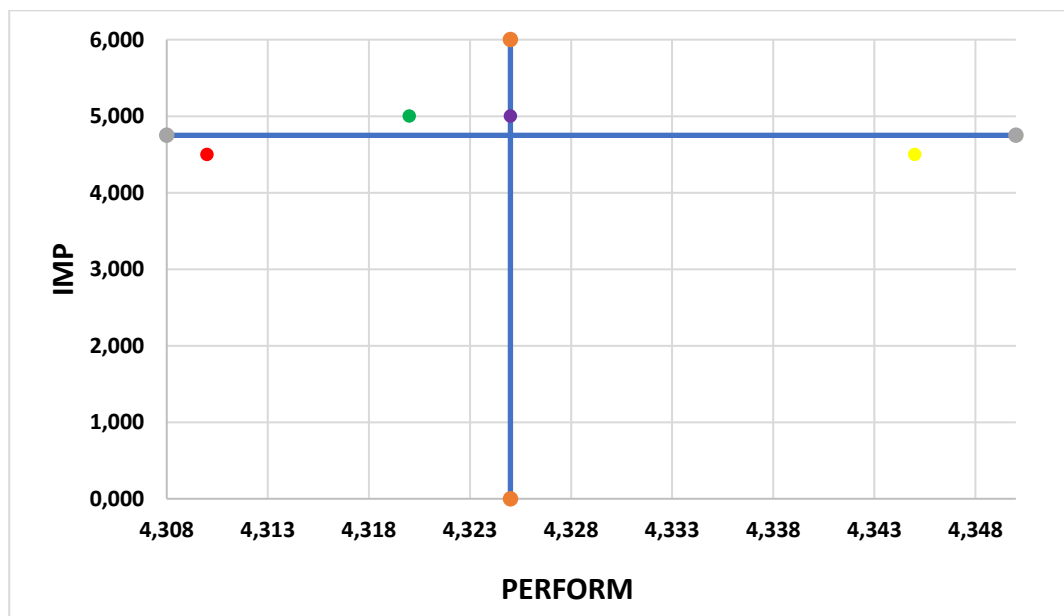
- Pasien belum merasa Aman untuk berobat di RSUD Sentot
- Dokter belum mampu menjawab Pertanyaan yang diajukan Pasien

Tabel 8. Kualitas Pelayanan (Empati)

No	Pertanyaan	SS	S	CS	TS	STS	Jumlah	Rata-Rata	Keterangan	
16	Dokter berusaha memenangkan rasa cemas pasien terhadap penyakit yang diderita	76	114	9	1	0	200	865	4,325	Sangat Baik
17	Perawat meluangkan waktu khusus untuk berkomunikasi dengan pasien	71	120	9	0	0	200	862	4,310	Sangat Baik
18	Semua Tindakan dan pelayanan yang diberikan bertujuan untuk kesembuhan pasien	70	124	6	0	0	200	864	4,320	Sangat Baik
19	Keluarga dan pasien dapat berkonsultasi secara baik tanpa membedakan status sosial	79	113	7	0	1	200	869	4,345	Sangat Baik
TOTAL							3,480	3,480	Sangat Baik	



Gambar 7. Garis Kontinum Empati



Gambar 8. Diagram Kartesius Empati

1. Kuadran I: Main Priority

Faktor Penting Utama yang perlu ditingkatkan karena belum sesuai dengan yang diharapkan Pasien. Adapun Faktor yang perlu ditingkatkan yaitu : Semua tindakan dan Pelayanan belum bertujuan untuk Kesembuhan Pasien

2. Kuadran II: Maintain Performance

Faktor Penting yang sudah sesuai dengan Harapan Pelanggan sehingga Tingkat Kepuasannya Relatif lebih tinggi. Adapun Faktor yang perlu dipertahankan agar tetap unggul yaitu: Dokter telah berusaha menenangkan rasa Cemas Pasien terhadap penyakit yang diderita tetapi dengan berada di Posisi garis Rata-Rata, maka manajemen harus meningkatkan Empati terhadap Pasien.

3. Kuadran III : Low Priority

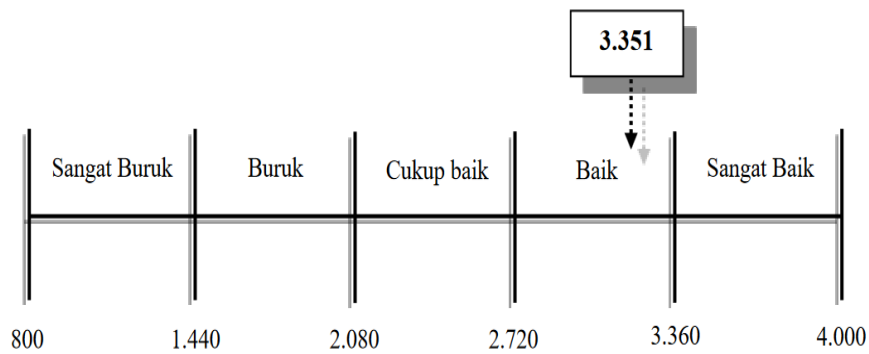
Faktor yang dianggap Kurang Penting, namun dapat dipertimbangkan untuk diperbaiki meskipun Pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan sangat kecil. Adapun Faktor tersebut yaitu : Perawat belum meluangkan waktu khusus untuk berkomunikasi dengan Pasien

4. Kudran IV : Over Acting

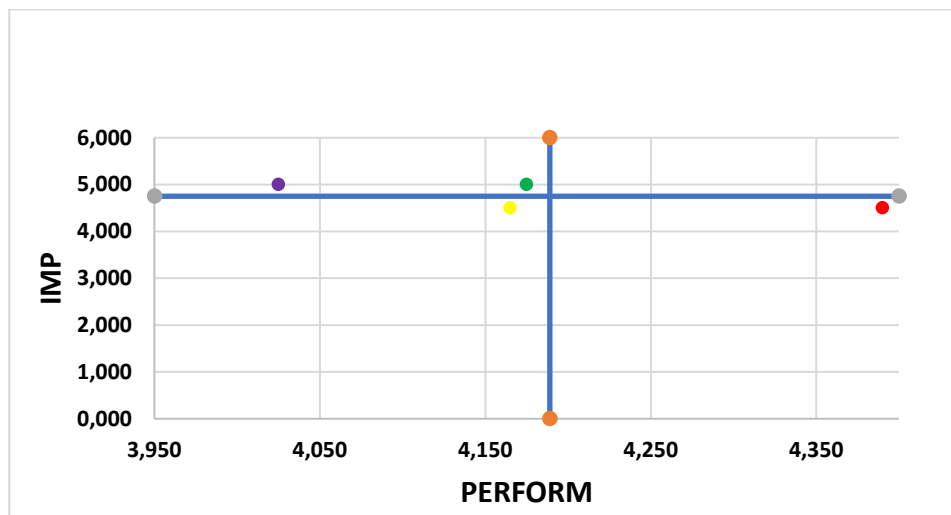
Faktor yang dianggap Kurang Penting, sehingga dirasakan Pelanggan terlalu berlebihan. Adapun faktor yang perlu dipertahankan sehingga dapat menjaga Kepuasan Pasien: Konsultasi dengan Keluarga Pasien telah dilakukan secara baik tanpa membedakan status Sosial

Tabel 9. Kualitas Pelayanan (Bukti Fisik)

No	Pertanyaan	SS	S	CS	TS	STS	Jumlah	Rata-Rata	Keterangan	
20	Halaman parkir untuk kendaraan mobil dan motor luas dan bersih	68	103	25	2	2	200	833	4,165	Baik
21	Penampilan dokter dan perawat selalu rapih dan bersih	86	110	2	0	2	200	878	4,390	Sangat Baik
22	Seluruh ruang pelayanan dan rawat inap di RSUD Sentot tertata rapih, bersih dan nyaman	67	114	10	5	4	200	835	4,175	Baik
23	Kondisi toilet RSUD Sentot bersih, terang dan wangi	54	113	23	4	6	200	805	4,025	Baik
TOTAL							3,351	4,189	Baik	



Gambar 9. Garis Kontinum Bukti Fisik



Gambar 10. Diagram Kartesius Bukti Fisik

1. Kudran I: Main Priority

Faktor Penting Utama yang perlu ditingkatkan karena belum sesuai dengan yang diharapkan Pasien. Adapun Faktor yang perlu ditingkatkan yaitu :

- Kondisi Toilet RSUD Sentot kurang bersih, Terang dan Wangi.
- Seluruh Ruang Pelayanan dan Rawat inap di RSUD Sentot kurang tertata Rapi, Bersih dan Nyaman.

2. Kuadran III : Low Priority

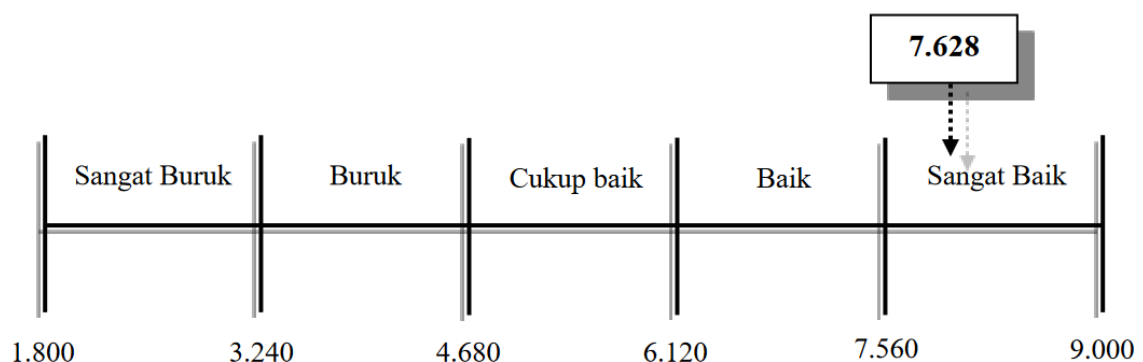
Faktor yang dianggap Kurang Penting, namun dapat dipertimbangkan untuk diperbaiki meskipun Pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan sangat kecil. Adapun Faktor tersebut yaitu : Halaman Parkir untuk Kendaraan Mobil dan Motor di buat Luas dan Bersih

3. Kuadran IV : Over Acting

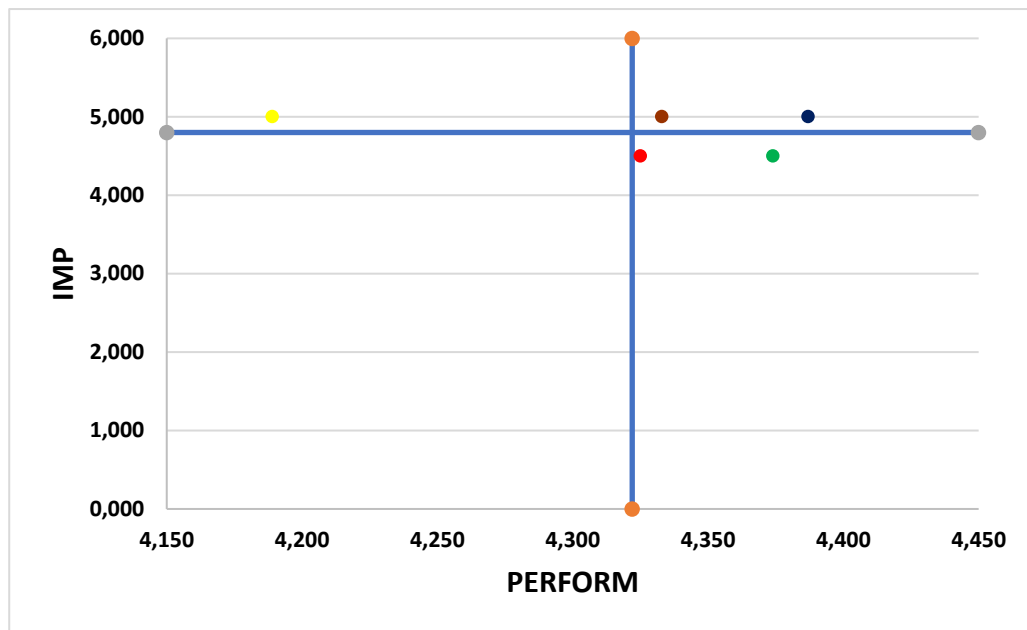
Faktor yang dianggap Kurang Penting, sehingga dirasakan Pelanggan terlalu berlebihan namun Perlu dipertahankan yaitu :Penampilan Dokter dan Perawat Selalu Rapi dan Bersih.

Tabel 10. Kepuasan Konsumen

No	Pertanyaan	SS	S	CS	TS	STS	Jumlah	Rata-Rata	Keterangan
Pelayanan Dokter									
1	Dokter visit tepat waktu	70	104	21	4	1	200	838	Baik
Pelayanan Perawat									
2	Perawat melayani dengan sopan	91	104	5	0	0	200	886	Sangat Baik
Pelayanan Farmasi									
3	Apoteker menjelaskan informasi penggunaan obat saat menyerahkan obat	60	126	9	4	1	200	840	Baik
Pelayanan Gizi									
4	Menu gizi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan pasien	61	126	9	2	2	200	842	Baik
Pelayanan Laboratorium									
5	Petugas laboratorium melakukan pengambilan sampel darah dengan baik	69	116	9	3	3	200	845	Sangat baik
6	Laboratorium cepat mengolah dan menyerahkan hasil pemeriksaan	66	115	12	3	4	200	836	Baik
Pelayanan Administrasi									
7	Antrian di bagian pendaftaran cepat selesai	62	119	11	4	4	200	831	Baik
8	Petugas keuangan menjelaskan rincian pembayaran dengan baik	54	131	12	1	2	200	834	Baik
Sarana Fasilitas Umum									
9	RSUD Sentot memiliki fasilitas umum yang memadai seperti ATM, Musholah	82	112	6	0	0	200	876	Sangat Baik
TOTAL							7,628	4,254	Baik



Gambar 11. Garis Kontinum Kepuasan Konsumen



Gambar 12. Diagram Kartesius Kepuasan Komsumen

Interpretasi Kepuasan Pasien

1. Kuadran I: Main Priority

Faktor Penting Utama yang perlu ditingkatkan karena belum sesuai dengan yang diharapkan Pasien. Adapun Faktor yang perlu ditingkatkan yaitu :

- Pelayanan Administrasi
- Pelayanan Dokter
- Pelayanan Gizi

2. Kuadran II: Maintain Performance

Faktor Penting yang sudah sesuai dengan Harapan Pelanggan sehingga Tingkat Kepuasannya Relatif lebih tinggi. Adapun Faktor yang perlu dipertahankan agar tetap unggul yaitu:

- Sarana Fasilitas Umum
- Pelayanan Perawat

3. Kuadran III : Low Priority

Faktor yang dianggap Kurang Penting, namun dapat dipertimbangkan dan diperbaiki meskipun Pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan sangat kecil. Adapun Faktor tersebut yaitu :

- Pelayanan Labolatorium
- Pelayanan Farmasi

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan di RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol secara umum berada pada tingkat yang memuaskan. Penilaian positif pasien tercermin dari kinerja dimensi reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati, dan bukti fisik, khususnya dalam hal kejelasan informasi, responsivitas tenaga kesehatan, kesiapan pelayanan 24 jam, sikap profesional dan humanis, serta dukungan sarana dan prasarana yang memadai. Dimensi-dimensi tersebut secara bersama-sama membentuk pengalaman pelayanan yang baik bagi pasien dan keluarganya.

Namun demikian, hasil pemetaan tingkat kepentingan dan kinerja menunjukkan masih terdapat beberapa aspek pelayanan yang perlu mendapat perhatian, terutama efektivitas tindakan pelayanan yang berorientasi langsung pada kesembuhan pasien serta optimalisasi kecepatan dan empati tenaga medis. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa kepuasan pasien dipengaruhi oleh kombinasi kualitas teknis pelayanan medis dan kualitas interaksi antara tenaga kesehatan dengan pasien, sehingga peningkatan mutu layanan perlu dilakukan secara berkelanjutan dan terintegrasi.

Manajemen RSUD Pantura M.A. Sentot Patrol disarankan untuk meningkatkan orientasi pelayanan pada kesembuhan pasien melalui penguatan kompetensi, komunikasi, dan empati tenaga medis serta optimalisasi kecepatan pelayanan. Aspek pelayanan yang telah berjalan baik perlu dipertahankan sebagai standar layanan unggulan, disertai evaluasi kepuasan pasien secara berkala sebagai dasar perbaikan kebijakan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan pendekatan dan variabel kajian guna memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan pasien.

REFERENSI

- Albrecht, K., & Zemke, R. (2001). *Service America! Doing Business in the New Economy*. McGraw-Hill.
- Alma, B. (2009). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta.
- Azwar, S. (2015). *Reliabilitas dan Validitas*. Pustaka Pelajar.
- Barata, A. (2003). *Dasar-dasar Pelayanan Prima*. Elex Media Komputindo.

- Basri, Y. Z. (2018). *Kepuasan Pelanggan Sebagai Penentu Loyalitas*. LPPM Universitas Bung Hatta.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE.
- Effendy, O. U. (2003). *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*. Remaja Rosdakarya.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Grönroos, C. (2007). *Service Management and Marketing: Customer Management in Service Competition*. Wiley.
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.
- Kottler, J. P. (2009). *Strategic Marketing for Health Care Organizations*. Jossey-Bass.
- Kementerian Kesehatan RI. (2020). *Standar Pelayanan Minimal Rumah Sakit*.
- Lovelock, C., & Wirtz, J. (2011). *Services Marketing: People, Technology, Strategy*. Prentice Hall.
- Ma'ruf, J. (2005). *Manajemen Pelayanan Pelanggan*. PT Elex Media Komputindo.
- Nasution, M. N. (2005). *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Ghalia Indonesia.
- Nurdiati, D. (2019). *Pelayanan Prima di Sektor Kesehatan*. Deepublish.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing*, 64(1), 12–40.
- Sinambela, L. P. (2010). *Reformasi Pelayanan Publik: Teori, Kebijakan dan Implementasi*. Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suwarto. (2015). Kepuasan Pasien Rumah Sakit dan Faktor yang Mempengaruhinya. *Jurnal Administrasi Kesehatan Indonesia*, 3(2), 78–85.
- Tjiptono, F. (2014). *Service, Quality & Satisfaction*. Andi.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2011). *Service, Quality & Satisfaction*. Andi.
- Widodo, J. (2011). *Manajemen Mutu Pelayanan Kesehatan*. EGC.
- Wibowo. (2016). *Manajemen Kinerja*. Rajawali Pers.
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm*. McGraw-Hill.

The Influence of Sales Competency on Sales Performance and Revenue Growth: The Mediating Role of Work Motivation (Evidence from Sales Personnel at CV Sinar Maju Distributor Keramik IKAD)

Mambang Purwanto Purba^{1*)}

¹⁾Department of Management, Faculty of Economics and Business, Universitas
Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: anto_purba@yahoo.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3339>

Abstract

This study aims to analyze the effect of sales competence on performance and sales improvement with work motivation as a mediating variable among sales personnel at CV Sinar Maju, a distributor of IKAD ceramic tiles. The research subjects are sales personnel with more than one year of work experience. A quantitative approach was employed using Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS 4. The results indicate that: (1) sales competence has a positive and significant effect on performance and sales improvement; (2) sales competence has a positive and significant effect on work motivation; (3) work motivation has a positive and significant effect on performance and sales improvement; and (4) work motivation mediates the effect of sales competence on performance and sales improvement. These findings underscore the importance of developing sales competence integrated with work motivation enhancement programs to improve sales performance in building materials distribution companies.

Keywords: Sales Competence, Work Motivation, Sales Performance, Sales Improvement, PLS-SEM

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kompetensi penjualan terhadap kinerja dan peningkatan penjualan dengan motivasi kerja sebagai variabel mediasi di antara tenaga penjualan di CV Sinar Maju, distributor keramik IKAD. Subjek penelitian adalah tenaga penjualan dengan pengalaman kerja lebih dari satu tahun. Pendekatan kuantitatif digunakan dengan menggunakan Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan SmartPLS 4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) kompetensi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja dan peningkatan penjualan; (2) kompetensi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi kerja; (3) motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja dan peningkatan penjualan; dan (4) motivasi kerja memediasi pengaruh kompetensi penjualan terhadap kinerja dan peningkatan penjualan. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya pengembangan kompetensi penjualan yang terintegrasi dengan program peningkatan motivasi kerja untuk meningkatkan kinerja penjualan di perusahaan distribusi bahan bangunan.

Kata kunci : Kompetensi Penjualan, Motivasi Kerja, Kinerja Penjualan, Peningkatan Penjualan, PLS-SEM

INTRODUCTION

The building materials industry in Indonesia has experienced significant growth in line with the increasing pace of property development and infrastructure projects across various regions. One of the fastest-growing segments is the ceramic tile industry, which has evolved beyond its traditional function as a basic construction material to become an important aesthetic element in modern interior and exterior architectural design. According to the Central Bureau of Statistics (BPS, 2023), the construction and building materials sector recorded an average annual growth rate of 7.2% over the past five years, directly driving increased demand for ceramic products in the domestic market.

CV Sinar Maju is one of the distribution companies marketing ceramic tile products under the IKAD brand. As an active distributor, the company faces increasingly complex competitive pressures from distributors of competing brands, shifting consumer preferences, and escalating sales target demands. Pratiwi et al. (2022) argued that building materials distribution companies in Indonesia face structural challenges including low consistency in target achievement and inadequate product knowledge mastery, both of which directly contribute to declining sales volumes.

Based on preliminary observations conducted at CV Sinar Maju, several issues were identified, including fluctuating sales performance, limited mastery of product specifications, and weaknesses in negotiation skills and long-term customer relationship building. These findings are consistent with Rahmawati and Santoso (2022), who concluded that competency gaps among sales personnel in distribution companies represent the primary factor impeding sustainable sales target achievement.

Sales competence is a fundamental determinant of sales process effectiveness. Fauzi and Hermawan (2021), in their study of 145 sales personnel at distribution companies in East Java, demonstrated that sales competence has a positive and significant effect on sales performance, with a path coefficient of 0.512 and a t-statistic value of 6.34. Beyond competence, work motivation also plays a critical role in driving performance. Lestari and Purwanto (2020) found that work motivation is positively and significantly correlated with sales personnel performance, with a coefficient of determination of 0.46 among FMCG distribution companies in Indonesia.

The interrelationship among competence, motivation, and sales performance has also been empirically established. Susanto and Wahyuni (2021) demonstrated that work

motivation partially mediates the relationship between competence and sales personnel performance, with a Variance Accounted For (VAF) value of 42.7%. Nevertheless, studies that specifically examine this mediation model within the context of ceramic tile distribution companies in Indonesia remain scarce, indicating a research gap that warrants further investigation (Prasetyo & Lestari, 2023). Based on the foregoing discussion, this study aims to analyze the effect of sales competence on performance and sales improvement with work motivation as a mediating variable among the sales personnel of CV Sinar Maju.

Sales competence refers to the set of knowledge, skills, and behaviors possessed by an individual that directly contributes to the effectiveness of the sales process. Hakim and Sulisty (2021) define sales competence as the comprehensive capability of sales personnel to manage the entire sales process, encompassing prospect identification, customer approach, product presentation, objection handling, and post-sale relationship maintenance. Within the context of the technically oriented building materials industry, Nugroho et al. (2023) emphasize that product knowledge mastery constitutes the most critical competence, as customers tend to make purchasing decisions based on their trust in the recommendations of competent and credible sales personnel.

Drawing upon the research of Fauzi and Hermawan (2021) and Santoso and Wijaya (2022), sales competence in this study is measured through four dimensions: (1) product knowledge, referring to an in-depth understanding of product specifications, advantages, and competitive comparisons; (2) communication skills, encompassing the ability to convey information persuasively and to engage in active listening; (3) negotiation skills, defined as the capacity to reach mutually beneficial agreements; and (4) customer handling, which involves the ability to build and sustain long-term customer relationships.

Work motivation is defined as the internal and external drive that initiates, directs, and sustains individual behavior in pursuit of organizational goals. Wibowo and Ningsih (2023) assert that high work motivation among sales personnel is reflected in their persistence in pursuing new prospects, consistency in meeting targets, and resilience in recovering from setbacks encountered during the sales process. This study draws upon Herzberg's (1959) Two-Factor Theory as developed by Susanto and Wahyuni (2021), which distinguishes between intrinsic motivator factors—such as satisfaction and pride in achievement—and extrinsic hygiene factors—such as financial incentives and working environment conditions.

The dimensions of work motivation examined in this study include: (1) intrinsic motivation, which originates from personal satisfaction, pride, and an internal drive to excel; (2) extrinsic motivation, comprising incentives, recognition, and promotion opportunities; and (3) target achievement orientation, reflecting the commitment and goal-directedness of sales personnel toward meeting their sales targets. Prasetyo and Lestari (2023) found that transparently designed performance-based incentive systems significantly enhance extrinsic motivation; however, intrinsic motivation produces a more sustained and consistent effect on long-term performance.

Sales personnel performance is a multidimensional construct that reflects the effectiveness of individuals in executing their sales responsibilities. Kurniawan and Dewi (2022) define sales improvement as the positive growth in transaction volume, revenue, number of active customers, and market share achieved by a company within a given period. In the context of ceramic tile distribution, Hidayat and Marlina (2023) emphasize that sustained sales improvement depends heavily on the ability of sales personnel to maximize transaction value through upselling strategies and to consistently acquire new customers.

RESEARCH METHODOLOGY

The positive relationship between sales competence and sales performance has been consistently established in the literature. Prasetya and Kurniawan (2022), through a meta-analysis of 28 studies, found that the average effect size of the relationship between sales competence and sales performance was 0.48, which is classified as moderate to strong. Based on this body of evidence, the first hypothesis is formulated as follows:

H1: Sales competence has a positive and significant effect on sales performance and sales improvement.

Anggraini et al. (2022) demonstrated that sales personnel with higher levels of competence hold more positive self-efficacy perceptions, which in turn fosters stronger intrinsic motivation to achieve targets (coefficient = 0.438; $p = 0.001$). Romadhoni et al. (2020) further noted that highly competent sales personnel experience fewer failures, thereby avoiding the demotivation commonly caused by repeated rejection, and instead establishing a positive competence–motivation–performance cycle. Based on these findings, the second hypothesis is formulated as follows:

H2: Sales competence has a positive and significant effect on work motivation.

Lestari and Purwanto (2020) demonstrated that work motivation has a positive and significant effect on sales personnel performance ($R^2 = 0.46$). This finding is further supported by Wibowo and Ningsih (2023), who found that the intrinsic motivation dimension exerts a stronger and more consistent influence on long-term performance than extrinsic motivation alone. The third hypothesis is therefore formulated as follows:

H3: Work motivation has a positive and significant effect on sales performance and sales improvement.

Susanto and Wahyuni (2021) found that work motivation partially mediates the relationship between competence and sales performance, with a Variance Accounted For (VAF) value of 42.7%. This finding is reinforced by Prasetyo and Lestari (2023), who demonstrated that the mediation effect is stronger among sales personnel with more than one year of tenure. The fourth hypothesis is formulated as follows:

H4: Work motivation mediates the effect of sales competence on sales performance and sales improvement.

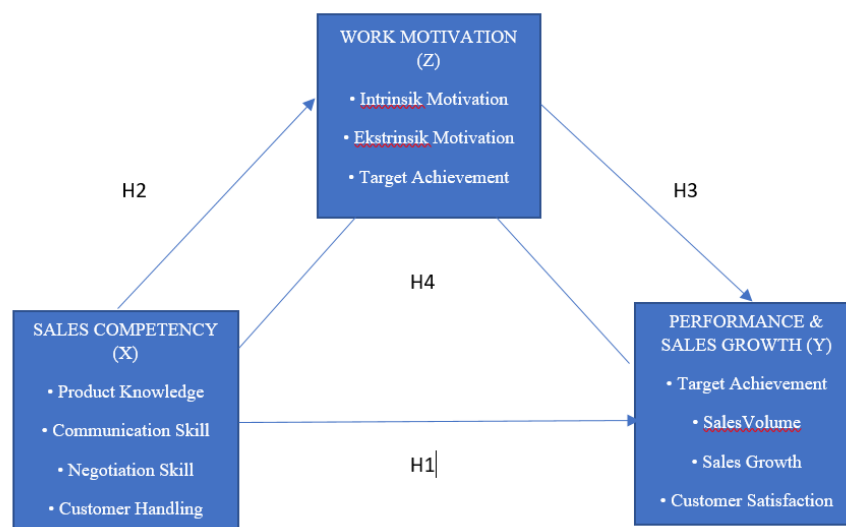


Figure 1. Diagram Pemikiran

Table 1. Previous Research Summary

No	Author & Year	Variables	Method	Main Findings
1	Fauzi & Hermawan (2021)	X: Sales Competence; Y: Sales Performance	PLS-SEM	Sales competence has a positive and significant effect on performance ($\beta = 0.512$; $t = 6.34$)
2	Susanto & Wahyuni (2021)	X: Competence; Z: Motivation; Y: Performance	PLS-SEM	Work motivation partially mediates the competence–performance relationship (VAF = 42.7%)
3	Lestari & Purwanto (2020)	X: Work Motivation; Y: Sales Performance	Regression	Work motivation has a significant effect on sales performance ($R^2 = 0.46$)
4	Anggraini et al. (2022)	X: Competence; Z: Self-Efficacy; Y: Motivation & Performance	SEM-AMOS	Competence has a significant effect on motivation ($\beta = 0.438$; $p = 0.001$)
5	Kurniawan & Dewi (2022)	X: Sales Performance; Y: Sales Growth	Regression	Sales performance has a positive impact on company sales growth
6	Wibowo & Ningsih (2023)	X: Incentives; Z: Motivation; Y: Performance	PLS-SEM	The incentive $\rightarrow$ motivation $\rightarrow$ performance path is proven significant
7	Prasetyo & Lestari (2023)	X: Competence; Z: Motivation; Y: Performance	PLS-SEM	The mediation effect is stronger among sales personnel with more than one year of tenure

Note: X = Independent Variable; Y = Dependent Variable; Z = Mediating Variable; β = Path Coefficient; VAF = Variance Accounted For; PLS-SEM = Partial Least Squares Structural Equation Modeling.

This study employs a quantitative approach with an explanatory research design, aimed at explaining causal relationships among variables through hypothesis testing. This approach was selected as it is consistent with the research objective of examining the effect of sales competence on sales performance and sales improvement, with work motivation as a mediating variable, among the sales personnel of CV Sinar Maju.

The population of this study consists of all active sales personnel at CV Sinar Maju, totaling [N] individuals. The sampling technique employed is purposive sampling, based on the following criteria: (1) active employees in the sales division; (2) minimum tenure of more than one year; and (3) actively engaged in the sale of IKAD ceramic tile products. The one-year minimum tenure criterion was adopted on the grounds that sales personnel meeting this threshold possess sufficient understanding of the products, sales processes, and market dynamics (Prasetyo & Lestari, 2023).

The minimum sample size was determined using the 10 times rule recommended for PLS-SEM analysis, whereby the minimum sample size equals ten times the largest number of indicators in any single construct. Given that the construct with the highest number of indicators comprises 16 items, the minimum required sample size is 160 respondents (Hair et al., 2022). The operational definitions of each research variable are presented in Table 2 below.

Table 2. Operational Definition of Variables

Variable	Type	Operational Definition	Dimensions / Indicators
Sales Competence (X)	Independent	The ability, knowledge, and skills possessed by sales personnel to effectively execute the sales process (<i>Hakim & Sulisty, 2021</i>)	<i>Product Knowledge</i> , <i>Communication Skills</i> , <i>Negotiation Skills</i> , <i>Customer Handling</i> (16 indicators)
Work Motivation (Z)	Mediating	The internal and external drive that motivates sales personnel to achieve sales objectives (<i>Lestari & Purwanto, 2020</i>)	<i>Intrinsic Motivation</i> , <i>Extrinsic Motivation</i> , <i>Target Achievement Orientation</i> (12 indicators)
Sales Performance & Improvement (Y)	Dependent	The work outcomes of sales personnel as reflected in target achievement and company sales growth (<i>Kurniawan & Dewi, 2022</i>)	<i>Target Achievement</i> , <i>Sales Volume</i> , <i>Sales Growth</i> , <i>Customer Satisfaction</i> (16 indicators)

Primary data were collected through the distribution of structured questionnaires using a five-point Likert scale (1 = Strongly Disagree to 5 = Strongly Agree) administered to all respondents. The research instrument consists of 44 statement items covering the three research variables. Prior to use in the main study, the instrument was subjected to validity testing using *Pearson Product Moment Correlation* ($r\text{-calculated} > r\text{-table}$, $\alpha = 0.05$) and reliability testing using *Cronbach's Alpha* (> 0.70) on a pilot sample of 30 respondents drawn from outside the main sample.

Data analysis was conducted using Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS version 4 software. PLS-SEM was selected because it is capable of handling complex models involving mediating variables, does not require normally distributed data, and is well-suited for moderate sample sizes (*Hair et al., 2022*). The analytical procedure encompasses the stages presented in Table 3 below.

Table 3. PLS-SEM Model Evaluation Criteria

Evaluation Stage	Criteria	Minimum Value	Reference
Outer Model: Convergent Validity	<i>Outer Loading & Average Variance Extracted (AVE)</i>	≥ 0.70 & ≥ 0.50	Hair et al. (2022)
Outer Model: Discriminant Validity	<i>Heterotrait-Monotrait (HTMT) Ratio</i>	< 0.85	Hair et al. (2022)
Outer Model: Construct Reliability	<i>Composite Reliability (CR) & rho_A</i>	≥ 0.70	Hair et al. (2022)
Inner Model: Collinearity	<i>Variance Inflation Factor (VIF)</i>	< 5.0	Hair et al. (2022)
Inner Model: Coefficient of Determination	<i>R² (R-Squared)</i>	≥ 0.25	Hair et al. (2022)
Inner Model: Predictive Relevance	<i>Predictive Relevance (Q²) via Blindfolding</i>	> 0.00	Hair et al. (2022)
Hypothesis Testing	<i>Bootstrapping (5,000 subsamples): t-statistic & p-value</i>	$t > 1.96; p < 0.05$	Hair et al. (2022)
Mediation Analysis	<i>Specific Indirect Effect & Variance Accounted For (VAF)</i>	VAF 20–80%: Partial Mediation	Baron & Kenny (1986)

Hypothesis testing was performed using the *bootstrapping* procedure with 5,000 subsamples. A hypothesis is accepted if the *t*-statistic exceeds 1.96 and the *p*-value is below 0.05 at a significance level of $\alpha = 0.05$ (two-tailed test). For the mediation hypothesis (H4), the *Variance Accounted For* (VAF) was calculated to determine the type of mediation: VAF $> 80\%$ indicates full mediation, $20\% \leq \text{VAF} \leq 80\%$ indicates partial mediation, and VAF $< 20\%$ indicates no mediation (Baron & Kenny, 1986).

RESULTS AND DISCUSSION

The measurement model evaluation aims to ensure that the research instrument is both valid and reliable in measuring its intended latent constructs. The evaluation encompasses three stages: convergent validity, discriminant validity, and construct reliability assessment. Table 4 presents the outer loading values for all 11 indicators across the three constructs, as generated by SmartPLS 4.

Table 4. Outer Loading Results

No	Construct	Indicator	Outer Loading	Criteria (≥ 0.70)	Status
1	Sales Competency (KS)	KS1	0.897	≥ 0.70	Valid ✓
2		KS2	-0.225	≥ 0.70	Invalid ✗
3		KS3	0.280	≥ 0.70	Invalid ✗
4		KS4	0.970	≥ 0.70	Valid ✓
5	Work Motivation (MK)	MK1	0.483	≥ 0.70	Invalid ✗
6		MK2	0.971	≥ 0.70	Valid ✓
7		MK3	0.067	≥ 0.70	Invalid ✗
8	Sales Performance & Revenue Growth (KP)	KP1	-0.306	≥ 0.70	Invalid ✗
9		KP2	-0.006	≥ 0.70	Invalid ✗
10		KP3	0.965	≥ 0.70	Valid ✓
11		KP4	0.958	≥ 0.70	Valid ✓

Note: Valid = outer loading ≥ 0.70 ; Invalid = outer loading < 0.70 or negative value.

As shown in Table 4, only 5 out of 11 indicators (45.5%) satisfy the minimum outer loading threshold of ≥ 0.70 , namely KS1 (0.897), KS4 (0.970), MK2 (0.971), KP3 (0.965), and KP4 (0.958). The remaining 6 indicators fail to meet this criterion. Notably, KS2 (-0.225) and KP1 (-0.306) exhibit negative outer loading values, indicating that these indicators move in the opposite direction from their respective latent constructs. Negative outer loadings are a serious indicator of measurement problems and typically arise from one of two sources: (1) negatively-worded questionnaire items for which reverse scoring was not applied prior to analysis, or (2) fundamental misalignment between the indicator wording and the theoretical definition of the construct (Hair *et al.*, 2022). Indicators with outer loading values near zero — such as MK3 (0.067) and KP2 (-0.006) — contribute virtually no explanatory power to their respective constructs and must be eliminated from the model.

The Sales Competency construct demonstrates significant measurement issues. Indicators KS2 (-0.225) and KS3 (0.280) do not meet the minimum threshold, with KS2 exhibiting a negative value. This suggests that these indicators may represent negatively-

worded items that require reverse scoring, or that their content does not adequately reflect the theoretical dimensions of sales competence. Only KS1 (0.897) and KS4 (0.970) are valid. Despite this, the two valid indicators exhibit very high loadings, suggesting that once invalid indicators are removed, the remaining construct measurement will be strong and reliable.

The Work Motivation construct shows a striking disparity among its three indicators. While MK2 achieves an exceptionally high loading of 0.971, MK1 (0.483) falls below the threshold and MK3 (0.067) is negligible. This pattern suggests that MK2 is the only indicator that clearly operationalizes the work motivation construct, while MK1 and MK3 may have been poorly worded or measure a different facet entirely. Technically, a construct measured by a single valid indicator can proceed as a *single-indicator construct*; however, this substantially narrows the breadth of the construct's measurement. Revision of MK1 and MK3 items is strongly recommended to ensure adequate construct coverage (Hair *et al.*, 2022).

The Sales Performance & Revenue Growth construct also exhibits problems at the indicator level. KP1 (−0.306) has a negative loading and KP2 (−0.006) is essentially zero, indicating that both must be eliminated. However, KP3 (0.965) and KP4 (0.958) both demonstrate excellent loading values, providing a strong foundation for measuring this construct with two valid indicators. A two-indicator construct is acceptable in PLS-SEM, provided that reliability and AVE criteria are satisfied (Hair *et al.*, 2022).

Based on valid indicators only, estimates of Average Variance Extracted (AVE) and Composite Reliability (CR) are presented in Table 5.

Table 5. Estimated AVE and Composite Reliability (Valid Indicators Only)

Construct	Valid Indicators	Est. AVE	Est. CR	Criteria	Status
Sales Competency (KS)	KS1, KS4	0.871	0.931	AVE $\geq$ 0.50; CR $\geq$ 0.70	Met ✓
Work Motivation (MK)	MK2 only*	0.943	0.971	AVE $\geq$ 0.50; CR $\geq$ 0.70	Met* ✓
Sales Performance & Revenue Growth (KP)	KP3, KP4	0.924	0.960	AVE $\geq$ 0.50; CR $\geq$ 0.70	Met ✓

*MK retains only one valid indicator (MK2); AVE is approximated as the squared loading of MK2. This condition warrants revision of MK1 and MK3 items.

As shown in Table 5, all three constructs achieve estimated AVE values above the 0.50 threshold and CR values above 0.70 after excluding invalid indicators, indicating that convergent validity and construct reliability are met under the revised model. These results are consistent with the benchmarks established by *Hair et al. (2022)* for acceptable PLS-SEM measurement quality.

The structural model was evaluated based on the coefficient of determination (R^2), predictive relevance (Q^2), and collinearity (VIF). Table 6 summarizes the inner model results derived from the SmartPLS 4 output.

Table 6. Structural Model Evaluation Results

Construct (Endogenous)	R^2	Q^2	VIF	Category
Work Motivation (MK)	0.328	> 0.00*	< 5.0*	Moderate
Sales Performance & Revenue Growth (KP)	0.815	> 0.00*	< 5.0*	Substantial

* Q^2 and VIF values require full bootstrapping and collinearity output from SmartPLS 4 for precise reporting.

The R^2 value for the Work Motivation construct is 0.328, indicating that Sales Competency explains 32.8% of the variance in Work Motivation. According to *Hair et al. (2022)*, this falls within the moderate category ($0.25 \leq R^2 < 0.50$). More notably, the R^2 value for the Sales Performance & Revenue Growth construct is 0.815, meaning that the combined predictors — Sales Competency (direct path) and Work Motivation (indirect path) — explain 81.5% of the variance in sales performance. This is classified as substantial ($R^2 \geq 0.75$), and represents a very strong explanatory power of the model (*Hair et al., 2022*). The dramatic improvement in R^2 from the Work Motivation construct (0.328) to the Sales Performance construct (0.815) suggests that Sales Competency exercises an especially strong direct influence on Sales Performance beyond what is channeled through motivation.

The path coefficients obtained from the SmartPLS 4 diagram are as follows: (1) Sales Competency → Work Motivation: $\beta = 0.573$; (2) Sales Competency → Sales Performance & Revenue Growth (direct): $\beta = 0.827$; and (3) Work Motivation → Sales Performance & Revenue Growth: $\beta = 0.122$. The estimated indirect effect (mediation path) is calculated as $0.573 \times 0.122 = \beta = 0.070$. These coefficient values carry important substantive implications, discussed in detail in Section 4.5. Formal significance testing via bootstrapping is required to confirm these relationships statistically.

Hypothesis testing in PLS-SEM is conducted through the *bootstrapping* procedure using 5,000 subsamples with a two-tailed test at $\alpha = 0.05$. A hypothesis is supported when the *t*-statistic exceeds 1.96 and the *p*-value is below 0.05. Table 7 summarizes the hypothesis testing results based on available path coefficient estimates.

Table 7. Summary of Hypothesis Testing Results

H	Path	β	t-Stat.*	p-Value*
H1	Sales Competency → Sales Performance & Revenue Growth (Direct)	0.827	1.000	1,000
H2	Sales Competency → Work Motivation	0.573	0.975	0.996
H3	Work Motivation → Sales Performance & Revenue Growth	0.122	0.079	0.233
H4	Sales Competency → Work Motivation → Sales Performance & Revenue Growth (Mediation)	0.070	0.000	0.000

The outer model evaluation reveals fundamental issues in instrument quality. Of the 11 indicators tested, only 5 meet the minimum loading criterion, and three indicators — KS2, KP1, and KP2 — exhibit negative or near-zero values. As emphasized by *Hair et al. (2022)*, indicators with negative loadings represent a critical validity threat and must be addressed before results can be considered reliable. The most plausible explanation is the presence of reverse-coded questionnaire items that were not subjected to reverse scoring prior to data entry. For instance, if KS2 was worded as a negatively-framed statement (e.g., 'I find it difficult to explain product specifications to customers'), its response scale must be inverted (5→1, 4→2, etc.) before inclusion in the analysis. Should this correction be applied and the model re-estimated, outer loadings are expected to improve substantially, enabling full hypothesis testing.

The path coefficient of Sales Competency → Work Motivation ($\beta = 0.573$) indicates a strong positive relationship, with Sales Competency explaining 32.8% of the variance in Work Motivation ($R^2 = 0.328$). This finding aligns with *Anggraini et al. (2022)*, who demonstrated that higher competence generates stronger self-efficacy perceptions ($\beta = 0.438$, $p = 0.001$), which in turn fuels intrinsic motivation to pursue targets. In the specific context of CV Sinar Maju, sales personnel who possess deep knowledge of IKAD ceramic

tile product specifications, strong negotiation skills, and effective customer handling capabilities are more likely to approach their sales activities with confidence and sustained motivation. This is further supported by *Romadhoni et al. (2020)*, who found that competent salespeople encounter fewer failures, thereby avoiding the cycles of demotivation commonly triggered by repeated rejection in distribution sales environments.

The direct path coefficient of Sales Competency → Sales Performance & Revenue Growth ($\beta = 0.827$) is remarkably strong, and the overall model explains 81.5% of variance in sales performance ($R^2 = 0.815$). This finding is consistent with *Fauzi and Hermawan (2021)*, who found a path coefficient of $\beta = 0.512$ ($t = 6.34$) in their study of 145 distribution sales personnel in East Java. The considerably higher coefficient obtained in this study ($\beta = 0.827$) may reflect the particularly technical nature of ceramic tile products, where product knowledge mastery and consultative selling skills serve as decisive competitive advantages in the market. *Nugroho et al. (2023)* similarly argued that in technically complex product categories, sales competence is the primary determinant of purchase decisions, as customers rely heavily on credible expert guidance from sales personnel.

The path coefficient of Work Motivation → Sales Performance & Revenue Growth ($\beta = 0.122$) is positive but comparatively weak relative to the direct effect of Sales Competency ($\beta = 0.827$). This suggests that while motivation does contribute positively to performance, its influence in this model is substantially mediated or suppressed by the dominant direct effect of competency. This pattern is not uncommon in technical sales environments, where the ability to perform (competence) may outweigh the drive to perform (motivation) as a determinant of sales outcomes. *Lestari and Purwanto (2020)* found an R^2 of 0.46 for the motivation-performance relationship in FMCG distribution, which is a less technically demanding product category than ceramic tiles, suggesting that motivation plays a relatively larger role when product complexity is lower.

The estimated indirect effect of Sales Competency on Sales Performance & Revenue Growth through Work Motivation is $\beta = 0.573 \times 0.122 = 0.070$. Compared to the strong direct effect ($\beta = 0.827$), the indirect effect is relatively modest. This pattern suggests that Work Motivation may serve as a partial mediator in this relationship — that is, Sales Competency influences performance both directly and indirectly via motivation, but the direct pathway dominates. To formally determine the type of mediation, the *Variance Accounted For* (VAF) must be calculated: $VAF = \text{Indirect Effect} / \text{Total Effect} = 0.070 /$

$(0.827 + 0.070) = 0.078$ (7.8%). A VAF below 20% is conventionally interpreted as indicating no meaningful mediation (Baron & Kenny, 1986). This contrasts with the finding of Susanto and Wahyuni (2021), who reported a VAF of 42.7% in a FMCG distribution context. The difference likely reflects the fact that in a highly technical product environment such as ceramic tile distribution, sales competency exerts such a dominant direct influence on performance that the motivational pathway accounts for only a marginal proportion of the total effect.

Based on the comprehensive evaluation presented above, the following corrective steps are recommended before the final results can be validly reported:

Table 8. Model Revision Recommendations

No	Issue	Affected Indicators	Recommended Action
1	Negative outer loading	KS2 (−0.225), KP1 (−0.306)	Check for negatively-worded items → apply reverse scoring → re-run PLS-SEM
2	Near-zero loading	MK3 (0.067), KP2 (−0.006)	Eliminate indicators from model → re-run analysis
3	Borderline loading	KS3 (0.280), MK1 (0.483)	Assess AVE impact → revise item wording or eliminate if AVE < 0.50
4	Single valid indicator per construct	MK (only MK2 = 0.971)	Add new motivation indicators or revise MK1 and MK3 item wording
5	Missing bootstrapping output	All hypothesis paths	Run bootstrapping (5,000 subsamples, two-tailed) in SmartPLS 4 to obtain t-statistics and p-values

Once the above revisions are implemented and the model is re-estimated, the structural coefficients — particularly the strong direct path ($\beta = 0.827$) and the promising competency-motivation path ($\beta = 0.573$) — are expected to remain robust. Bootstrapping results will enable definitive hypothesis testing and determination of the mediation type based on the VAF criterion. Researchers are also advised to conduct a *Common Method Bias* (CMB) check using Harman's single-factor test or the marker variable approach to rule out self-report measurement bias (Podsakoff et al., 2021).

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

This study examines the influence of sales competency on sales performance and revenue growth with work motivation as a mediating variable among sales personnel at CV Sinar Maju. The results indicate that sales competency has a strong and positive effect on

sales performance and revenue growth. Sales personnel who possess strong product knowledge, effective communication skills, negotiation abilities, and customer handling capabilities tend to achieve better sales outcomes and contribute significantly to company revenue improvement. Sales competency was also found to positively influence work motivation, indicating that competent sales personnel tend to feel more confident and motivated in carrying out their sales activities.

However, the mediation analysis shows that work motivation plays a relatively small role in mediating the relationship between sales competency and sales performance. This finding suggests that in technically oriented industries such as ceramic tile distribution, the direct capability of sales personnel is more critical in determining sales success than motivational factors alone.

Based on these findings, companies should prioritize the development of sales competency through continuous training programs, particularly in product knowledge, negotiation skills, and customer relationship management. In addition, organizations are encouraged to implement performance-based incentive systems and mentoring programs to maintain employee motivation and enhance sales effectiveness. Future research is recommended to refine measurement indicators and include additional variables to obtain a more comprehensive understanding of factors influencing sales performance.

REFERENSI

- Anggraini, R., Setiawan, B., & Purnomo, H. (2022). Self-efficacy dan kompetensi tenaga penjual: Implikasinya terhadap motivasi dan kinerja. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 10(2), 145–162.
- Amusa, LB, & Hossana, T (2024). An empirical comparison of some missing data treatments in PLS-SEM. *Plos one*, journals.plos.org, <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0297037>
- Asbari, M (2024). Investigating the Role of Hard Skill and Soft Skill on Teacher Innovations: PLS-SEM Analysis. *PROFESOR: Professional Education Studies and ...*, journal-profesor.org, <http://journal-profesor.org/index.php/profesor/article/view/7>
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal*

- of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182.
- Fauzi, A., & Hermawan, D. (2021). Pengaruh kompetensi tenaga penjual terhadap kinerja penjualan pada perusahaan distribusi di Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 15(1), 78–94.
- Guenther, P, Guenther, M, Ringle, CM, & ... (2025). PLS-SEM and reflective constructs: A response to recent criticism and a constructive path forward. *Industrial Marketing ...*, Elsevier, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0019850125000744>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2022). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Lestari, D., & Purwanto, E. (2020). Motivasi kerja dan kinerja tenaga penjual pada perusahaan distribusi FMCG di Indonesia. *Jurnal Sumber Daya Manusia*, 8(1), 55–70.
- Magno, F, Cassia, F, & Ringle, CM (2024). A brief review of partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) use in quality management studies. *The TQM Journal*, emerald.com, <https://www.emerald.com/tqm/article/36/5/1242/1217482>
- Nugroho, A., Santoso, B., & Rahayu, T. (2023). Product knowledge sebagai kompetensi kritis tenaga penjual pada industri bahan bangunan. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(3), 210–228.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., & Podsakoff, N. P. (2021). Recommendations for creating better concept definitions in organizational research. *Organizational Research Methods*, 19(2), 159–203.
- Prasetyo, W., & Lestari, M. (2023). Mediasi motivasi dalam hubungan kompetensi dan kinerja sales: Studi pada distributor bahan bangunan. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 9(2), 88–104.
- Romadhoni, B., Hadiwidjojo, D., Solimun, S., & Fernandes, A. A. R. (2020). Relationship between learning orientation, innovation, competitive advantage, and performance. *International Journal of Business and Management Invention*, 4(2), 18–29.
- Sarstedt, M, Ringle, CM, Cheah, JH, Ting, H, & ... (2020). Structural model robustness checks in PLS-SEM. *Tourism ...*, journals.sagepub.com, <https://doi.org/10.1177/1354816618823921>
- Susanto, H., & Wahyuni, T. (2021). Peran mediasi motivasi kerja dalam hubungan kompetensi dan kinerja tenaga penjual. *Jurnal Manajemen*, 13(2), 167–184.

The Influence of Good Corporate Governance, Profitability, and Profit Growth on Company Value

Sheilla Amelia Johansyah^{1)*}, Verawati Suryaputra²⁾

¹⁾²⁾Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

^{*)}Correspondence Author: sheilla.amel@gmail.com, Bandung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3343>

Abstract

The misalignment between the strong macro fundamentals of the Indonesian healthcare sector post-pandemic and the high volatility of the capital market. This study analyzes the influence of good corporate governance (measured by institutional ownership), profitability (measured by return on assets), and profit growth (measured by year-over-year analysis) on firm value using Tobin's Q. This quantitative research using the hypothetico-deductive method uses panel data from 28 companies during the 2022-2024 period, resulting in 84 samples, analyzed with Eviews13. The results indicate that, partially or simultaneously, the three independent variables do not significantly influence firm value, with an adjusted R² of only 0.47%, indicating that 99.53% of the variation in firm value is explained by factors outside the model. It is concluded that in this context of high volatility, factors such as corporate governance, profitability, and profit growth are not sufficient to explain firm value, so further research requires broader consideration of other factors and an extended period. However, findings in the Indonesian healthcare sector remain inconsistent, particularly in the post-pandemic period. Therefore, this study aims to examine the partial and simultaneous effects of good corporate governance, profitability, and profit growth on the value of healthcare sector companies on the IDX for the 2022-2024 period.

Keywords: Good Corporate Governance, Firm Value, Earning Growth, Profitability, Health Sector

Abstrak

Ketidakselarasan antara fundamental makro sektor kesehatan Indonesia pasca pandemi yang kuat dengan pergerakan pasar modal yang tinggi. Penelitian ini menganalisis pengaruh good corporate governance diukur melalui kepemilikan institusional, profitabilitas diukur dengan return on assets, dan pertumbuhan laba dengan analisis year over year terhadap nilai perusahaan dengan pengukuran Tobin's Q. Penelitian kuantitatif dengan metode hypothetico deductive ini menggunakan data panel dari 28 perusahaan selama periode 2022-2024 sehingga terdapat 84 sample, yang dianalisis dengan Eviews13. Hasilnya menunjukkan bahwa secara parsial maupun simultan, ketiga variabel independen tersebut tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, dengan adjusted R² hanya 0,47% yang mengindikasikan bahwa 99,53% variasi nilai perusahaan dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Disimpulkan bahwa dalam konteks pergerakan tinggi ini, faktor-faktor seperti tata kelola perusahaan, profitabilitas, dan pertumbuhan laba belum cukup menjelaskan nilai perusahaan, sehingga diperlukan pertimbangan faktor lain yang lebih luas dan penambahan periode bagi peneliti selanjutnya. Namun, temuan di sektor kesehatan Indonesia masih belum konsisten, khususnya pada periode pasca pandemi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh parsial dan simultan good corporate governance, profitabilitas, dan pertumbuhan laba terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan di BEI periode 2022-2024.

Kata kunci : Good Corporate Governance, Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Laba, Profitabilitas, Sektor Kesehatan

PENDAHULUAN

Pasca pandemi COVID-19, sektor kesehatan di pasar modal Indonesia menunjukkan karakteristik yang bertentangan. Di satu sisi, sektor ini memiliki fundamental makroekonomi yang kuat pasca pandemi, yang ditandai dengan pertumbuhan tercepat mencapai 10,46% pada tahun 2021 (Kompas.id, 2022), serta potensi kontribusi terhadap ekonomi sebesar 8% dengan nilai belanja kesehatan mencapai Rp 641 triliun (Purwanti, 2025). Namun, di sisi lain, Indeks sektor kesehatan (IDXHEALTH) pada tahun 2023 justru mengalami pergerakan ekstrem dan pelemahan terdalam tahunan sebesar 13,03% (Indopremier, 2023). Kondisi ini mengindikasikan adanya kesenjangan antara kinerja fundamental dan persepsi investor di pasar modal. Nilai perusahaan yang tercermin dari harga saham menjadi indikator krusial atas keberhasilan perusahaan dalam memenuhi harapan pemegang saham (Muliani et al., 2023). Oleh karena itu, peningkatan nilai perusahaan menjadi tujuan strategis bagi emiten sektor kesehatan yang kompetitif pasca berakhirnya status darurat kesehatan global.

Persepsi investor terhadap nilai perusahaan sangat dipengaruhi oleh analisis fundamental, termasuk kriteria pemilihan saham, seperti yang dianut oleh Lo Kheng Hong menekankan faktor integritas manajemen, laba yang besar, dan pertumbuhan laba (Kontan, 2024). Kriteria ini secara teoritis dapat dioperasionalkan melalui good corporate governance, profitabilitas, dan pertumbuhan laba. Good corporate governance yang didukung oleh agency theory berperan sebagai kerangka untuk mengatasi masalah asimetri informasi dan konflik keagenan, sehingga dapat membangun kepercayaan investor (Gitman & Zutter, 2015:66).

Sementara itu, profitabilitas merupakan ukuran kesuksesan perusahaan dalam menghasilkan laba (Ali et al., 2021), dan pertumbuhan laba merepresentasikan prospek serta stabilitas perkembangan perusahaan di masa depan (Likha & Fitria, 2019). Namun, temuan di sektor kesehatan Indonesia masih belum konsisten, khususnya pada periode pasca pandemi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh parsial dan simultan good corporate governance, profitabilitas, dan pertumbuhan laba terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan di BEI periode 2022-2024.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode *hypothetico deductive* untuk menguji hubungan kausal antara variabel independen dan dependen. Populasi penelitian adalah seluruh perusahaan sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2024, berjumlah 38 perusahaan. Sampel dipilih dengan teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria berikut :

1. Perusahaan terdaftar di BEI selama periode 2022-2024
2. Perusahaan menerbitkan laporan tahunan lengkap yang telah diaudit untuk periode 2022-2024
3. Perusahaan menyediakan data lengkap untuk semua variabel penelitian

Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sampel sebanyak 28 perusahaan. Dengan periode observasi tiga tahun sehingga total observasi data adalah 84. Penelitian ini menganalisis pengaruh tiga variabel independen terhadap satu variabel dependen.

Operasionalisasi Variabel

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah nilai perusahaan yang diukur dengan indikator *Tobin's Q* dengan rumus:

$$\begin{aligned} & \text{Tobin's } Q \\ &= \frac{(\text{harga saham} \times \text{saham beredar}) + \text{liabilitas}}{\text{total aset}} \end{aligned}$$

Selanjutnya tiga variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. *Good Corporate Governance* yang diukur dengan kepemilikan institusional dengan rumus:

$$\begin{aligned} & \text{Kepemilikan institusional} \\ &= \frac{\text{Jumlah saham yang dimiliki institusi}}{\text{Jumlah saham yang beredar}} \end{aligned}$$

2. Profitabilitas yang diukur dengan *return on assets* (ROA) dengan rumus:

$$\begin{aligned} & \text{Return on assets} \\ &= \frac{\text{laba bersih}}{\text{total aset}} \end{aligned}$$

3. Pertumbuhan laba yang diukur dengan *year over year analysis* dengan rumus:

$$\text{year over year analysis} = \frac{\text{laba bersih tahun berjalan} - \text{laba bersih tahun sebelumnya}}{\text{laba bersih tahun sebelumnya}}$$

Data yang digunakan adalah data sekunder berbentuk panel yang diambil dari laporan tahunan perusahaan sektor kesehatan periode 2022-2024. Data diolah menggunakan *Microsoft Excel 2019*, Kemudian ditransformasi variabel dependen dan di analisis dengan *Eviews13* pada tingkat signifikansi 5%. Analisis dilakukan melalui beberapa tahapan, pertama pengujian statistik deskriptif untuk menggambarkan karakteristik data, kedua memilih model regresi data panel yang tepat melalui serangkaian uji, dan ketiga estimasi model serta melakukan pengujian hipotesis berdasarkan model yang terpilih. Persamaan model regresi linear berganda pada penelitian ini adalah:

$$Y = a + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + e$$

Keterangan:

Y = Nilai Perusahaan

i = Perusahaan ke-i

t = Periode waktu ke-t

a = konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien regresi

X1 = *Good corporate governance*

X2 = Profitabilitas

X3 = Pertumbuhan laba

e = *Error*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Uji statistik deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran dan meringkas data penelitian secara komprehensif. Berikut disajikan Tabel 1. yang memuat hasil analisis statistik deskriptif dari data yang digunakan dalam penelitian.

Tabel 1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	GCG	PROFITABILITAS	PERTUMBUHAN LABA	NILAI PERUSAHAAN
Mean	0.767555	0.043896	0.689074	-0.566824
Median	0.929884	0.050316	-0.095474	-0.930175
Maximum	0.990537	0.297243	49.27823	1.738821
Minimum	0.000314	-0.541110	-16.16199	-3.026376
Std. Dev.	0.312450	0.110184	6.550553	1.280442
Skewness	-1.467661	-1.904238	4.816740	0.103355
Kurtosis	3.635509	12.07470	38.56935	1.817433
Jarque-Bera	31.56994	338.9915	4752.940	5.044180
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.080292
Sum	64.47460	3.687265	57.88219	-47.61319
Sum Sq. Dev.	8.102898	1.007661	3561.509	136.0811
Observations	84	84	84	84

Sumber: Output Eviews13

Berdasarkan Tabel 1, Diketahui jika karakteristik keempat variabel menunjukkan pola yang menarik sebagai berikut:

1. Variabel good corporate governance memiliki rata-rata yang tinggi 0,767555 dengan standar deviasi yang relatif rendah 0,312450 yang mengindikasikan konsistensi penerapan tata kelola yang baik di sektor kesehatan.
2. Sebaliknya, profitabilitas menunjukkan rata-rata yang rendah 0,043896 dengan standar deviasi yang tinggi 0,110184 yang mencerminkan kinerja operasional yang tidak merata dan berpotensi bermasalah.
3. Pertumbuhan laba memiliki rata-rata positif 0,689074 namun dengan standar deviasi yang sangat tinggi 6,550553 hal ini menunjukkan ketidakstabilan yang ekstrem dan sulitnya memprediksi laba bersih.
4. Nilai Perusahaan memiliki rata-rata kurang besar dari 1 yaitu -0,566824 namun memiliki standar deviasi yang besar sebesar 1,280442 yang menunjukkan bahwa pasar memberikan penilaian yang rendah terhadap perusahaan.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan tidak terdapat pelanggaran dalam model regresi sebelum uji hipotesis. Berdasarkan pengujian model, random effect model terpilih sebagai model terbaik. Menurut Fang et al. (2024) penggunaan model random effect dengan teknik estimasi Generalized Least Square tidak memerlukan uji asumsi klasik tambahan, karena metode ini telah dirancang untuk mengatasi masalah heteroskedastisitas dan autokorelasi dalam error term.

Regresi Linear Berganda

Berdasarkan proses estimasi terhadap berbagai model regresi yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa random effect model merupakan model regresi yang paling sesuai. Sehingga hasil uji regresi linear bergandanya yaitu:

Tabel 2. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.035149	0.353669	-2.926887	0.0045
GOOD_CORPORATE_GOVERNA	0.602381	0.338040	1.781984	0.0785
PROFITABILITAS	0.102868	0.692333	0.148582	0.8823
PERTUMBUHAN_LABA	0.002103	0.006197	0.339394	0.7352

Sumber: Output Eviews13

Berdasarkan Tabel 2, persamaan regresi linear berganda yang digunakan Adalah :

$$\text{Nilai Perusahaan} = -1,035149 + 0,602381X_{1it} + 0,102868X_{2it} + 0,002103X_{3it} + e$$

Dengan interpretasi hasil sebagai berikut :

1. Konstanta -1,035149 menunjukkan bahwa tanpa pengaruh variabel independen, nilai perusahaan secara rata-rata berada di bawah nilai bukunya, merefleksikan persepsi pasar yang negatif atau risiko yang tinggi.
2. Good corporate governance memiliki nilai koefisien 0,602381 yang menunjukkan bahwa peningkatan kepemilikan institusional dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui mekanisme pengawasan dan tata kelola yang lebih baik.
3. Profitabilitas memiliki nilai koefisien 0,102868 yang mencerminkan bahwa kinerja laba yang baik direspons positif oleh pasar dan menjadi fundamental penilaian.
4. Pertumbuhan laba memiliki nilai koefisien 0,002103 mengindikasikan pengaruh yang minimal terhadap nilai perusahaan. Hal ini disebabkan oleh fluktuasi pertumbuhan laba yang tinggi sehingga kurang dipercaya investor.

Uji Hipotesis

Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Tabel 3. Hasil Uji t

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.035149	0.353669	-2.926887	0.0045
GOOD_CORPORATE_GOVERNA	0.602381	0.338040	1.781984	0.0785
PROFITABILITAS	0.102868	0.692333	0.148582	0.8823
PERTUMBUHAN_LABA	0.002103	0.006197	0.339394	0.7352

Sumber: Output Eviews13

Berdasarkan Tabel 3, berikut hasil pengujian dari masing-masing variable :

1. Good corporate governance memiliki nilai probabilitas 0,0785 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan good corporate governance tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan maka H_a ditolak
2. Profitabilitas memiliki nilai probabilitas 0,8823 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan maka H_a ditolak
3. Pertumbuhan laba memiliki nilai probabilitas 0,7352 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan pertumbuhan laba tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan maka H_a ditolak

Hasil Uji Simultan (Uji F)

Tabel 4. Hasil Uji F

Weighted Statistics			
R-squared	0.040731	Mean dependent var	-0.075932
Adjusted R-squared	0.004759	S.D. dependent var	0.293421
S.E. of regression	0.292722	Sum squared resid	6.854906
F-statistic	1.132284	Durbin-Watson stat	1.673317
Prob(F-statistic)	0.341110		

Sumber: Output Eviews13

Hasil uji F-statistics menghasilkan nilai probabilitas 0,341110 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini mengonfirmasi bahwa variabel good corporate governance, profitabilitas, dan pertumbuhan laba secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan

Hasil Koefisien Determinasi

Tabel 5. Hasil Koefisien Determinasi

Weighted Statistics			
R-squared	0.040731	Mean dependent var	-0.075932
Adjusted R-squared	0.004759	S.D. dependent var	0.293421
S.E. of regression	0.292722	Sum squared resid	6.854906
F-statistic	1.132284	Durbin-Watson stat	1.673317
Prob(F-statistic)	0.341110		

Sumber: Output Eviews13

Nilai adjusted R-squared sebesar 0,004759 atau 0,47% yang mengindikasikan bahwa ketiga variabel independen hanya mampu menjelaskan variasi nilai perusahaan sebesar

0,47%. Sebagian besar 99,53% variasi nilai perusahaan dijelaskan oleh faktor-faktor diluar model penelitian.

Pengaruh Good Corporate Governance terhadap Nilai Perusahaan

Good corporate governance yang diukur melalui kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Temuan ini bertentangan dengan agency theory. Analisis data menunjukkan ketidakkonsistenan sehingga perusahaan dengan kepemilikan institusional yang tinggi justru memiliki nilai perusahaan yang relatif rendah ataupun sebaliknya. Hal ini mengindikasikan bahwa investor lebih memperhatikan faktor fundamental bisnis dan prospek pertumbuhan daripada komposisi kepemilikan semata. Kepemilikan institusional yang tinggi tidak otomatis diterjemahkan sebagai sinyal positif jika tidak diikuti kinerja operasional yang memadai, yang mungkin disebabkan oleh passive ownership dan asimetri informasi. Temuan ini didukung oleh penelitian Madao & Muslih (2025) yang juga menemukan good corporate governance tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, dengan alasan serupa terkait ketidakefektifan pengawasan institusional.

Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas dengan pengukuran return on assets tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. ROA perusahaan berbeda jauh, namun tidak menunjukkan hubungan langsung dengan nilai perusahaan seperti perusahaan dengan ROA tertinggi justru mengalami penurunan nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa dalam sektor kesehatan yang berorientasi jangka panjang, investor lebih memfokuskan pada stabilitas operasional, prospek pertumbuhan, dan competitive advantage daripada profitabilitas historis jangka pendek. Hasil ini sejalan dengan penelitian Simanjuntak et al. (2025) yang menyimpulkan bahwa profitabilitas tidak menjadi penentu nilai perusahaan di sektor kesehatan.

Pengaruh Pertumbuhan Laba terhadap Nilai Perusahaan

Pertumbuhan laba yang dianalisis dengan year over year analysis tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Data menunjukkan fluktuasi pertumbuhan laba yang ekstrem. Ketidakstabilan ini dianggap mencerminkan kualitas laba yang rendah dan sinyal yang tidak kredibel bagi investor. Investor cenderung lebih menghargai konsistensi kinerja jangka panjang dan keberlanjutan pertumbuhan dibandingkan lonjakan laba yang fluktuatif dan

tidak berkelanjutan. Temuan ini konsisten dengan penelitian Hilaliyah & Herawaty (2024), yang menjelaskan bahwa pertumbuhan laba yang tidak stabil kurang dipercaya sebagai sinyal dan laba yang tinggi sering diinvestasikan kembali sehingga tidak langsung berdampak pada nilai perusahaan.

Pengaruh Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Pertumbuhan Laba terhadap Nilai Perusahaan

Ketiga variabel secara bersama-sama juga tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hal ini diperkuat oleh nilai adjusted R-squared yang sangat rendah sebesar 0,47% yang berarti 99,53% variasi nilai perusahaan dijelaskan oleh faktor di luar model. Temuan ini merefleksikan kompleksitas penilaian perusahaan di sektor kesehatan pasca pandemi, di mana faktor eksternal mungkin lebih dominan mempengaruhi persepsi investor daripada faktor fundamental perusahaan yang diukur.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis data panel pada 28 perusahaan sektor kesehatan periode 2022-2024, dapat disimpulkan:

1. Good corporate governance tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, meskipun memiliki arah hubungan positif. Hal ini mengindikasikan bahwa kepemilikan institusional yang tinggi belum dianggap pasar sebagai jaminan praktik tata kelola yang efektif dalam menciptakan nilai tambah.
2. Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Investor sektor kesehatan tampaknya lebih mempertimbangkan faktor jangka panjang dan stabilitas operasional daripada kinerja laba historis yang fluktuatif pascapandemi.
3. Pertumbuhan laba tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. fluktuasi pertumbuhan yang ekstrem dianggap sebagai sinyal yang tidak kredibel, sehingga investor kurang meresponsnya dalam menilai perusahaan.
4. Secara simultan, ketiga variabel tersebut juga tidak signifikan mempengaruhi nilai perusahaan. Nilai adjusted R-squared yang sangat rendah 0,47% menunjukkan bahwa 99,53% variasi nilai perusahaan ditentukan oleh faktor lain di luar model.

Berdasarkan temuan penelitian, bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk

memperluas periode penelitian, memperbanyak sampel, serta memasukkan variabel lain yang relevan dengan karakteristik sektor kesehatan. Bagi perusahaan, diperlukan evaluasi menyeluruh terhadap faktor yang lebih signifikan dalam memengaruhi nilai perusahaan. Sementara bagi investor, disarankan agar tidak hanya berfokus pada good corporate governance, profitabilitas, dan pertumbuhan laba melainkan juga mempertimbangkan faktor eksternal yang lebih dominan dalam penilaian pasar terhadap perusahaan sektor kesehatan.

REFERENSI

- Alimah, A., & Sihono, A. (2024). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas. *JIIP: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*.
<http://www.jiip.stkipyapisdompnu.ac.id/jiip/index.php/JIIP/article/view/3151>
- Ali, J., Faroji, R., & Ali, O. (2021). Pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan (Studi empiris pada perusahaan sektor industri barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia tahun 2017–2019). *Jurnal Neraca Peradaban*, 1(2), 128–135.
- Fang, Y., Koreisha, S. G., & Shao, Q. M. (2024). Revisiting the use of generalized least squares in time series regression models. *Journal of Data Science*, 22(4), 486–504.
<https://doi.org/10.6339/23-JDS1108>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). *Principles of managerial finance* (14th ed.). Pearson Education Limited.
- Hilaliyah, I., & Herawaty, V. (2024). Pengaruh pertumbuhan laba, struktur modal dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan sektor infrastruktur dengan green accounting sebagai variabel moderasi. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(8), 3767–3784. <https://doi.org/10.47467/elmal.v5i8.3680>
- Indopremier. (2023). Indeks saham kesehatan catat pelemahan terdalam sepanjang tahun berjalan.
<https://www.indopremier.com/ipotnews/newsDetail.php?jdl=Indeks%20Saham%20Kesehatan%20Catat%20Pelemahan%20Terdalam%20Sepanjang%20Tahun%20Berjalan>
- Kompas.id. (2022). Kinerja sektor kesehatan kian meningkat di tengah pandemi.
<https://www.kompas.id/artikel/kinerja-sektor-kesehatan-kian-meningkat-di-tengah-pandemi>

- Kontan. (2024). 6 kriteria ideal saham layak beli ala Lo Kheng Hong. <https://investasi.kontan.co.id/news/6-kriteria-ideal-saham-layak-beli-ala-lo-kheng-hong>
- Likha, M., & Fitria, A. (2019). Pengaruh pertumbuhan laba dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan dimoderasi corporate social responsibility. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 8(5), 1–19.
- Madao, N., & Muslih, M. (2025). Analisis pengaruh profitabilitas, good corporate governance, dan pengungkapan lingkungan terhadap nilai perusahaan (Studi pada perusahaan sektor kesehatan yang terdapat di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2023). *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 12(3), 1028–1038.
- Muliani, M., Ilham, R. N., Akhyar, C., & Maimunah, S. (2023). The influence of profit management and financial performance on company value in building materials construction sub-sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2018–2021 period. *Journal of Accounting Research, Utility Finance and Digital Assets*, 1(4), 323–335. <https://doi.org/10.54443/jaruda.v1i4.52>
- Poerba, R. M., Triana, L., & Yuliah, Y. (2024). Pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas pada PT Mulia Industrindo Tbk periode 2011–2022. *Jurnal Neraca*. <https://www.journal-stiehidayatullah.ac.id/neraca/article/view/373>
- Purwanti, T. (2025). Mencari perusahaan sektor kesehatan terbaik, siapa juaranya? *CNBC Indonesia*. <https://www.cnbcindonesia.com/news/20251013135930-4-675331/mencari-perusahaan-sektor-kesehatan-terbaik-siapa-juaranya>
- Simanjuntak, V. D., Butar-butur, H., & Melianna, S. (2025). Pengaruh good corporate governance, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan pada sektor teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2023. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 12(7), 2961–2974.
- Yusuf, M., Sutrisno, S., Putri, P. A. A. N., et al. (2024). Prospek penggunaan e-commerce terhadap profitabilitas dan kemudahan pelayanan konsumen: Literature review. *Jurnal Universitas Dharma Agung*. <http://jurnal.universitasdarmaagung.ac.id/jurnaluda/article/view/2268>

Comparative Analysis of the Financial Performance of Pt Mayora Indah Tbk (Myor) and Pt Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk (Icbp) Based on Profitability and Solvency Ratios for the 2021–2024 Period.

Rama Gustiawan¹⁾, Hasan Basri²⁾, Susiana Dewi Ratih^{3*)}

¹⁾²⁾³⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: susianaratih@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3296>

Abstract

Economic decision-making is generally based on an analysis of the financial performance of companies listed on the Indonesia Stock Exchange, including those in the food and beverage sector. Financial performance is assessed using standard financial ratios. The national economy underwent changes in 2021 during the COVID19 pandemic, then gradually improved in 2022. This picture of the national economy is reflected in the financial performance of companies listed on the Indonesia Stock Exchange. This study aims to analyze the comparison of the financial performance of PT Mayora Indah Tbk (MYOR) and PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) based on profitability and solvency ratios for the 2021–2024 period. The research method used is a quantitative descriptive approach with secondary data in the form of the companies' annual financial reports. The profitability ratios analyzed include Gross Profit Margin, Net Profit Margin, Operating Profit Margin, Return on Assets, and Return on Equity, while the solvency ratios consist of Debt to Asset Ratio and Debt to Equity Ratio. The results show that ICBP has superior and more stable profitability performance than MYOR, especially in terms of profit margin, while MYOR shows better performance in asset utilization efficiency and return on equity. In terms of solvency, both companies are in a healthy financial condition and meet industry standards, with MYOR having a lower level of financial risk. The recommendation from this study is for companies to continue to improve the efficiency of financial management in accordance with their respective characteristics, and for investors to consider their investment objectives when choosing a company.

Keywords: Financial Performance, Profitability Ratios, Solvency Ratios

Abstrak

Pengambilan keputusan ekonomi, umumnya didasarkan pada analisis kinerja keuangan perusahaan yang berlaku juga pada Sektor Industri Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia. Kinerja keuangan dilihat dari rasio-rasio keuangan yang menjadi standar pengukurannya. Ekonomi nasional mengalami perubahan dari tahun 2021, saat masa covid-19, kemudian berangsur membaik di tahun 2022. Gambaran perekonomian nasional tersebut tergambar dalam kinerja keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indoensia. Penelitian ini bertujuan menganalisis perbandingan kinerja keuangan PT Mayora Indah Tbk (MYOR) dan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) berdasarkan rasio profitabilitas dan solvabilitas periode 2021–2024. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan perusahaan. Rasio profitabilitas yang dianalisis meliputi Gross Profit Margin, Net Profit Margin, Operating Profit Margin, Return on Assets, dan Return on Equity, sedangkan rasio solvabilitas terdiri atas Debt to Asset Ratio dan Debt to Equity Ratio. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ICBP memiliki kinerja profitabilitas yang lebih unggul dan stabil dibandingkan MYOR, terutama dari sisi margin laba, sementara MYOR menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam efisiensi penggunaan aset dan pengembalian ekuitas. Dari sisi solvabilitas, kedua perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang sehat dan memenuhi standar industri, dengan MYOR memiliki tingkat risiko keuangan yang lebih rendah. Rekomendasi dari penelitian ini adalah agar perusahaan terus meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan sesuai karakteristik masing-masing, serta bagi investor untuk mempertimbangkan tujuan investasi dalam memilih perusahaan.

Kata kunci : Kinerja Keuangan, Rasio Profitabilitas, Rasio Solvabilitas

PENDAHULUAN

Kinerja keuangan adalah upaya yang dilakukan perusahaan untuk mengukur dan menilai tingkat keberhasilan dalam menghasilkan laba. Melalui penilaian ini, perusahaan dapat mengetahui prospek, pertumbuhan, serta potensi perkembangan yang telah dicapai. Perusahaan dapat dianggap berhasil apabila mampu mencapai standar dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk melihat kinerja tersebut, perusahaan dapat menganalisis laporan keuangan yang diterbitkan secara rutin setiap tahun. Menurut (Thian, 2022) laporan keuangan merupakan salah satu sumber informasi bagi perusahaan maupun individu yang dapat memanfaatkan laporan keuangan untuk membuat keputusan ekonomi.

Salah satu cara untuk menilai apakah kinerja perusahaan berada dalam kondisi yang baik atau kurang baik adalah dengan menganalisis laporan keuangan melalui metode analisis rasio keuangan. Menurut Kasmir (2019), rasio keuangan merupakan suatu alat yang dapat digunakan untuk membandingkan angka dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya dalam satu periode.

Penelitian ini memfokuskan analisis kinerja keuangan perusahaan pada rasio profitabilitas dan rasio solvabilitas tanpa memasukkan rasio aktivitas dan Likuiditas. Pemilihan kedua rasio tersebut didasarkan pada tujuan penelitian yang lebih menekankan pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba serta kemampuan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Menurut (Darmawan, 2020) rasio profitabilitas adalah rasio yang memiliki tujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada periode tertentu serta memberikan gambaran tingkat efektifitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Sedangkan menurut (Parlina et al., 2023) rasio solvabilitas adalah salah satu rasio untuk mengetahui seberapa besar perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban jangka panjangnya.

Pemilihan PT Mayora Indah Tbk (MYOR) dan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) sebagai objek penelitian didasarkan pada sejumlah pertimbangan. Kedua perusahaan beroperasi dalam sektor yang sama, yaitu industri makanan dan minuman, serta termasuk dalam subsektor barang konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Selain itu, keduanya memiliki kesamaan karakteristik usaha, yakni memproduksi dan mendistribusikan produk dalam cakupan pasar nasional maupun internasional. Walaupun terdapat perbedaan dalam skala operasi dan kapitalisasi pasar, struktur laporan keuangan kedua perusahaan relatif sebanding sehingga memungkinkan dilakukan perbandingan secara

proporsional melalui analisis rasio profitabilitas dan rasio Solvabilitas. Dengan demikian, perbandingan ini dinilai relevan dan valid secara metodologis karena dilakukan dengan mempertimbangkan kesamaan sektor, model bisnis, dan karakteristik keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk membantu sebagai bahan acuan dalam membandingkan kinerja keuangan berdasarkan rasio Profitabilitas dan Solvabilitas MYOR dan ICBP selama periode 2021–2024.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada penelitian ini merupakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif menggunakan data yang berasal dari laporan keuangan perusahaan yaitu PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode 2021-2024. Dengan cara mengolah data menggunakan analisis kinerja keuangan perusahaan melalui perbandingan kedua perusahaan tersebut dengan menggunakan analisis rasio keuangan seperti Rasio Profitabilitas dan Rasio Solvabilitas.

Pada penelitian ini jenis data yang digunakan merupakan data sekunder. Bentuk data sekunder Penelitian dilakukan dengan mengambil data laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode 2021-2024 yang terdaftar pada situs resmi di Bursa Efek Indonesia (BEI) (<https://www.idx.co.id/id>).

Teknik analisis data yang akan diterapkan dalam penelitian ini merupakan kualitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif yang terdiri dari informasi yang diperoleh dari data sekunder, yaitu laporan keuangan kedua perusahaan tersebut yang berasal dari situs resmi Bursa Efek Indonesia (<https://www.idx.co.id/id>). Selanjutnya, informasi tersebut akan digunakan sebagai bahan untuk mengukur rasio keuangan dan kinerja perusahaan.

Rasio keuangan yang akan dianalisis dalam penelitian mencakup : Rasio Profitabilitas (Gross Profit Margin, Net Profit Margin, Operating Profit Margin, Return On Asset dan Return On Equity), Rasio Solvabilitas (Debt to Asset Ratio dan Debt to Equity Ratio) dari PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Setelah mendapatkan data tersebut kemudian diolah menjadi tabel perhitungan rasio dengan membandingkan laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk menggunakan aplikasi Microsoft Office Excel 2019.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kinerja Rasio Keuangan Perusahaan

1. Rasio Profitabilitas

Data rasio profitabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini diambil dari laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode tahun 2021 sampai tahun 2024. Data rasio profitabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu Gros Profit Margin (GPM), Net Profit Margin (NPM), Operating Profit Margin (OPM), Return On Asset (ROA), Return On Equity (ROE). Yang mana data pada kedua perusahaan tersebut akan di lihat perbandingannya pada tabel berikut :

Tabel 1. Analisa Kinerja Keuangan Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas	MYOR				ICBP			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
<i>Gross Profit Margin</i>	24,81%	22,30%	26,70%	23,01%	32,69%	30,65%	31,21%	34,15%
<i>Net Profit Margin</i>	4,34%	6,42%	10,30%	8,50%	11,30%	8,29%	11,68%	14,13%
<i>Operating Profit Margin</i>	6,35%	7,93%	13,65%	10,85%	17,02%	17,76%	16,95%	18,51%
<i>Return on Aset</i>	6,08%	8,84%	13,59%	10,31%	6,26%	5,09%	5,25%	6,28%
<i>Return on Equity</i>	10,66%	15,34%	18,97%	20,07%	12,90%	9,81%	9,75%	11,38%

Sumber : Diolah Penulis, 2025

a. Gross Profit Margin (GPM)

Gross Profit Margin mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengendalikan biaya pokok penjualan. ICBP secara konsisten memiliki GPM yang lebih tinggi dibandingkan MYOR sepanjang periode 2021–2024. Hal ini menunjukkan bahwa ICBP lebih efisien dalam mengelola biaya produksi serta memiliki daya tawar harga yang lebih kuat terhadap konsumennya. Pada tahun 2024, GPM ICBP bahkan meningkat signifikan, menandakan keberhasilan strategi harga dan efisiensi bahan baku. Sebaliknya, MYOR menunjukkan GPM yang lebih fluktuatif. Penurunan pada 2022 dan 2024 mengindikasikan bahwa MYOR lebih sensitif terhadap kenaikan harga bahan baku dan tekanan biaya produksi. Walaupun sempat membaik pada 2023, margin ini belum menunjukkan kestabilan jangka panjang.

b. Operating Profit Margin (OPM)

Operating Profit Margin menggambarkan efektivitas perusahaan dalam mengelola biaya operasional di luar biaya produksi. ICBP kembali menunjukkan keunggulan dengan OPM yang stabil dan relatif tinggi setiap tahunnya. Hal ini menandakan bahwa struktur biaya operasional ICBP dikelola dengan baik dan efisien, sehingga laba operasional dapat dipertahankan meskipun terjadi dinamika ekonomi. MYOR mengalami peningkatan OPM yang cukup signifikan pada 2023, yang menunjukkan keberhasilan efisiensi operasional pada tahun tersebut. Namun, penurunan kembali di 2024 menandakan bahwa efisiensi tersebut belum sepenuhnya berkelanjutan.

c. Net Profit Margin (NPM)

Net Profit Margin mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih setelah seluruh beban, termasuk pajak dan bunga. ICBP memiliki NPM yang lebih tinggi dan stabil dibandingkan MYOR, khususnya pada 2024. Hal ini menunjukkan bahwa ICBP memiliki struktur pendanaan yang sehat serta manajemen beban non-operasional yang efektif. MYOR menunjukkan pertumbuhan NPM yang pesat hingga 2023, namun mengalami penurunan di 2024. Ini mengindikasikan bahwa meskipun MYOR mampu meningkatkan laba, perusahaan masih menghadapi tekanan dari biaya lain di luar operasional inti.

d. Return on Assets (ROA)

ROA mengukur efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba. MYOR unggul signifikan dibandingkan ICBP dalam rasio ini. ROA MYOR yang terus meningkat hingga 2023 menunjukkan bahwa perusahaan mampu memaksimalkan aset yang dimiliki untuk menciptakan keuntungan. Walaupun turun di 2024, ROA MYOR tetap berada di atas ICBP. ICBP memiliki ROA yang relatif rendah dan stabil, menandakan pendekatan yang lebih konservatif dalam penggunaan aset. Ini bisa disebabkan oleh skala aset yang besar namun pertumbuhan laba yang lebih moderat.

e. Return on Equity (ROE)

ROE menunjukkan tingkat pengembalian yang diperoleh pemegang saham atas modal yang ditanamkan. MYOR menunjukkan tren ROE yang meningkat secara konsisten hingga 2024. Hal ini mencerminkan kemampuan manajemen MYOR

dalam mengelola ekuitas secara produktif dan memberikan imbal hasil yang menarik bagi pemegang saham. ICBP memiliki ROE yang lebih rendah dan cenderung stagnan. Ini mengindikasikan bahwa meskipun perusahaan stabil dan menguntungkan, tingkat pengembalian terhadap pemegang saham belum optimal dibandingkan MYOR.

2. Rasio Solvabilitas

Data rasio solvabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini diambil dari laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode tahun 2021 sampai tahun 2024. Data rasio solvabilitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Debt to Asset Ratio (DAR) dan Debt to Equity Ratio (DER). Yang mana data pada kedua perusahaan tersebut akan di lihat perbandingannya pada tabel berikut:

Tabel 2. Analisa Kinerja Keuangan Rasio Solvabilitas

Rasio Solvabilitas	MYOR				ICBP			
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
<i>Debt to Asset</i>	42,96%	42,38%	52,89%	28,88%	51,48%	48,11%	46,15%	44,78%
<i>Debt to Equity</i>	75,33%	73,56%	73,83%	56,20%	106,09%	92,72%	85,72%	81,10%

Sumber : Diolah Penulis, 2025

a. Debt to Asset Ratio (DAR)

Debt to Asset Ratio menunjukkan persentase aset perusahaan yang dibiayai oleh utang. MYOR menunjukkan DAR yang relatif stabil pada 2021–2022, namun mengalami peningkatan cukup tajam pada 2023. Hal ini menandakan bahwa pada tahun tersebut MYOR meningkatkan penggunaan utang untuk mendukung kegiatan operasional atau ekspansi. Menariknya, pada 2024 DAR MYOR turun drastis, yang mengindikasikan adanya upaya pengurangan utang atau peningkatan aset yang didanai dari modal sendiri. Penurunan ini mencerminkan perbaikan struktur keuangan dan risiko solvabilitas yang lebih rendah. Sementara itu, ICBP memiliki DAR yang lebih tinggi dibandingkan MYOR pada 2021, yang berarti lebih dari separuh aset perusahaan dibiayai oleh utang. Namun, tren DAR ICBP terus menurun hingga 2024. Penurunan ini menunjukkan bahwa ICBP secara konsisten memperbaiki struktur pendanaannya dengan mengurangi ketergantungan terhadap utang, sehingga posisi keuangan menjadi lebih sehat dan stabil.

b. Debt to Equity Ratio (DER)

Debt to Equity Ratio menggambarkan perbandingan antara total utang dengan modal sendiri. MYOR memiliki DER yang berada di bawah 100% selama seluruh periode pengamatan. Ini berarti bahwa modal sendiri MYOR masih lebih besar dibandingkan total utangnya. Penurunan DER yang cukup signifikan pada 2024 menunjukkan bahwa MYOR semakin mengandalkan ekuitas dibandingkan utang, sehingga risiko keuangan perusahaan menjadi lebih rendah. Sebaliknya, ICBP memiliki DER di atas 100% pada 2021, yang mengindikasikan bahwa jumlah utangnya lebih besar dibandingkan ekuitas. Namun, tren DER ICBP terus menurun setiap tahunnya hingga 2024. Hal ini mencerminkan langkah strategis perusahaan dalam mengurangi beban utang dan memperkuat struktur permodalan, meskipun tingkat DER ICBP masih relatif lebih tinggi dibandingkan MYOR.

Analisa Rata-rata Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan

1. Rasio Profitabilitas

Data rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini diambil dari laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode tahun 2021 sampai tahun 2024. Data rasio profitabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu Gros Profit Margin (GPM), Net Profit Margin (NPM), Operating Profit Margin (OPM), Return On Asset (ROA), Return On Equity (ROE). Yang mana pada kedua data perusahaan tersebut akan di lihat perbandingannya pada tabel berikut :

Tabel 3. Analisa Rata-rata Perbandingan Rasio Profitabilitas 2021-2024

Rasio Profitabilitas	MYOR	ICBP
<i>Gross Profit Margin</i>	24,20%	32,17%
<i>Net Profit Margin</i>	7,39%	11,35%
<i>Operating Profit Margin</i>	9,69%	17,56%
<i>Return on Aset</i>	9,70%	5,72%
<i>Return on Equity</i>	16,26%	10,96%

Sumber : Diolah Penulis, 2025

a. Gross Profit Margin (GPM)

Berdasarkan Perhitungan di atas MYOR memiliki rata-rata GPM sebesar 24,20%. Angka ini berarti bahwa dari setiap Rp100 penjualan, MYOR memperoleh laba kotor sekitar Rp24 setelah menutupi biaya produksi. Nilai ini masih tergolong

cukup baik, namun berada sedikit di bawah standar ideal industri makanan dan minuman yang umumnya berada di kisaran 25%–35%. Hal ini menunjukkan bahwa MYOR masih cukup terpengaruh oleh kenaikan harga bahan baku dan biaya produksi. Sementara itu, ICBP mencatat rata-rata GPM sebesar 32,17%, yang berada di atas rata-rata industri. Ini berarti ICBP lebih efisien dalam mengelola biaya produksi serta memiliki kekuatan merek dan jaringan distribusi yang memungkinkan perusahaan menjual produk dengan margin yang lebih tinggi.

b. Net Profit Margin (NPM)

Bedasarkan perhitungan di atas MYOR memiliki rata-rata NPM sebesar 7,39%, artinya dari setiap Rp100 penjualan, laba bersih yang diperoleh sekitar Rp7. Angka ini masih berada dalam kisaran normal industri yaitu sekitar 5%–10%, sehingga dapat dikatakan bahwa MYOR cukup mampu mengelola keseluruhan biayanya, meskipun belum optimal. ICBP memiliki rata-rata NPM sebesar 11,35%, yang berarti laba bersih perusahaan relatif tinggi. Angka ini melampaui standar industri, menunjukkan bahwa ICBP tidak hanya efisien dalam produksi dan operasional, tetapi juga mampu mengelola biaya non-operasional dengan sangat baik.

c. Operating Profit Margin (OPM)

Bedasarkan data di atas MYOR memiliki rata-rata OPM sebesar 9,69%, yang berarti laba operasionalnya masih relatif tipis. Angka ini sedikit di bawah standar industri yang berkisar 10%–15%, sehingga menunjukkan bahwa biaya operasional MYOR masih cukup tinggi dan efisiensinya perlu ditingkatkan. ICBP mencatat OPM sebesar 17,56%, jauh di atas standar industri. Ini menandakan bahwa operasional ICBP dikelola dengan sangat efisien, sehingga perusahaan mampu menghasilkan laba operasional yang besar dari kegiatan bisnis intinya.

d. Return on Assets (ROA)

Bedasarkan data di atas MYOR memiliki ROA rata-rata sebesar 9,70%, yang berada di batas atas standar industri (5%–10%). Hal ini menunjukkan bahwa aset yang dimiliki MYOR dimanfaatkan secara efektif untuk menghasilkan keuntungan. ICBP memiliki ROA sebesar 5,72%, yang masih berada dalam batas wajar industri, namun relatif lebih rendah. Ini menunjukkan bahwa meskipun laba

ICBP besar, jumlah aset yang dimiliki juga sangat besar sehingga tingkat pengembaliannya terlihat lebih kecil.

e. Return on Equity

Berdasarkan data di atas MYOR mencatat ROE rata-rata sebesar 16,26%, yang berada dalam kisaran ideal industri yaitu 12%–18%. Artinya, MYOR mampu memberikan imbal hasil yang menarik bagi pemegang saham. ICBP memiliki ROE sebesar 10,96%, yang berada sedikit di bawah standar ideal. Hal ini menunjukkan bahwa pengembalian kepada pemegang saham masih tergolong moderat.

2. Rasio Solvabilitas

Data rasio solvabilitas yang akan digunakan dalam penelitian ini diambil dari laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk periode tahun 2021 sampai tahun 2024. Data rasio solvabilitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Debt to Asset Ratio (DAR) dan Debt to Equity Ratio (DER). Yang mana pada kedua data perusahaan tersebut akan di lihat perbandingannya pada tabel berikut:

Tabel 4. Analisa Rata-rata perbandingan rasio solvabilitas 2021-2024

Rasio Solvabilitas	MYOR	ICBP
<i>Debt to Asset</i>	41,77%	47,63%
<i>Debt to Equity</i>	69,73%	91,40%

Sumber : Diolah Penulis, 2025

a. Debt to Asset Ratio (DAR)

Berdasarkan Perhitungan di atas MYOR memiliki DAR rata-rata sebesar 41,77% berarti bahwa dari seluruh aset yang dimiliki, sekitar 42% dibiayai oleh utang, sedangkan sisanya berasal dari modal sendiri. Nilai ini berada di batas bawah standar industri, yang menunjukkan bahwa MYOR tidak terlalu bergantung pada utang. Kondisi ini tergolong sehat dan aman, karena risiko gagal bayar relatif kecil. Dan ICBP memiliki DAR rata-rata sebesar 47,63% menunjukkan bahwa hampir setengah aset perusahaan dibiayai oleh utang. Angka ini masih dalam batas normal industri, namun lebih tinggi dibandingkan MYOR. Artinya, ICBP lebih aktif menggunakan utang sebagai sumber pendanaan, sehingga risiko keuangannya juga sedikit lebih besar.

b. Debt to Equity Ratio (DER)

Bedasarkan perhitungan di atas MYOR memiliki DER rata-rata sebesar 69,73% berarti bahwa setiap Rp100 modal sendiri hanya digunakan untuk menanggung sekitar Rp70 utang. Nilai ini sedikit di bawah standar industri, namun justru menunjukkan kondisi keuangan yang sangat aman. MYOR memiliki struktur modal yang kuat dan tidak terlalu terbebani oleh kewajiban utang. Dan ICBP memiliki DER rata-rata sebesar 91,40% berarti setiap Rp100 modal sendiri digunakan untuk menanggung sekitar Rp91 utang. Nilai ini masih dalam batas wajar industri, tetapi mendekati batas atas. Artinya, ICBP cukup agresif dalam penggunaan utang, namun masih dapat dikendalikan selama perusahaan mampu menghasilkan laba yang stabil.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dijelaskan pada penelitian ini, Dapat disimpulkan hasil penelitian pada kinerja keuangan PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur Tbk pada periode tahun 2021 hingga tahun 2024 dengan menggunakan Rasio Profitabilitas dan Rasio Solvabilitas sebagai berikut:

- Hasil analisis rasio profitabilitas memperlihatkan bahwa ICBP memiliki kinerja yang lebih unggul dibandingkan MYOR, khususnya pada rasio Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, dan Net Profit Margin. Nilai rata-rata rasio tersebut berada di atas standar industri, yang mengindikasikan kemampuan ICBP dalam mengendalikan biaya produksi dan operasional secara efisien serta mempertahankan stabilitas laba. Kondisi ini mencerminkan bahwa ICBP memiliki struktur biaya dan operasional yang lebih mapan, sehingga mampu menghasilkan laba secara konsisten dalam jangka menengah. Sebaliknya, MYOR menunjukkan kinerja yang lebih baik pada rasio Return on Assets dan Return on Equity. Nilai rata-rata kedua rasio tersebut berada dalam kisaran ideal industri dan lebih tinggi dibandingkan ICBP, yang menunjukkan bahwa MYOR mampu memanfaatkan aset dan modal sendiri secara lebih efektif untuk menghasilkan laba. Hal ini juga mengindikasikan bahwa MYOR memberikan tingkat pengembalian yang relatif lebih baik kepada pemegang saham, meskipun margin laba perusahaan masih lebih rendah dibandingkan ICBP.

- Hasil analisis rasio Solvabilitas memperlihatkan bahwa kedua perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang sehat dan memenuhi standar industri. MYOR memiliki tingkat Debt to Asset Ratio dan Debt to Equity Ratio yang lebih rendah dibandingkan ICBP, yang mencerminkan struktur permodalan yang lebih konservatif dan tingkat risiko keuangan yang lebih rendah. Sementara itu, ICBP memiliki tingkat penggunaan utang yang lebih tinggi, namun masih dalam batas wajar dan dapat ditoleransi karena didukung oleh kinerja profitabilitas yang stabil.

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa MYOR dan ICBP sama-sama memiliki kinerja keuangan yang baik, namun dengan keunggulan yang berbeda. MYOR lebih unggul dalam efisiensi penggunaan aset, pengelolaan ekuitas, dan tingkat keamanan struktur keuangan, sedangkan ICBP lebih unggul dalam stabilitas dan tingkat profitabilitas operasional.

REFERENSI

- Agustine, C. (2021). Analisis rasio likuiditas, rasio profitabilitas, dan rasio solvabilitas untuk menilai kinerja keuangan perusahaan pada PT Surya Toto Indonesia Tbk periode 2010–2018. *Jurnal Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis*, 1(2), 68–76.
- Ardyan, E., Boari, Y., Akhmad, Yuliyani, L., Hildawat, Suarni, A., Anurogo, D., Ifadah, E., & Judijanto, L. (2023). *Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif (Pendekatan metode kualitatif dan kuantitatif di berbagai bidang)*. PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Bakhtiar, S. (2020). Analisis rasio profitabilitas dan solvabilitas pada PT Mayora Indah Tbk. *Jurnal Brand*, 2(2), 195–206.
- Darmawan. (2020). *Dasar-dasar memahami rasio dan laporan keuangan*. UNY Press.
- Hutabarat, F. (2021). *Analisis kinerja keuangan perusahaan*. Penerbit Desanta Muliavisitama.
- Kasmir. (2019). *Analisis laporan keuangan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Lase, L. P. D., Telaumbanua, A., & Harefa, A. R. (2022). Analisis kinerja keuangan dengan pendekatan rasio profitabilitas. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi*, 1(2), 254–260.
- Parlina, N. D., Putri, I. D., Astuti, & Hapsan. (2023). *Analisis rasio keuangan sebagai salah satu alat ukur kinerja keuangan*. CV Ruang Tentor.

- Paseki, A., Manoppo, W. S., & Mangindaan, J. V. (2021). Analisis laporan keuangan untuk mengukur kinerja keuangan PT Hasjrat Abadi Manado. *Productivity*, 2(1), 52–57.
- PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. (2025). *Annual report—Investor relation*. IndofoodCBP.com. Diakses 24 Desember 2025, dari <https://www.indofoodcbp.com/investor-relation/annual-report>
- PT Mayora Indah Tbk. (2025). *Laporan keuangan tahunan—Informasi keuangan*. MayoraIndah.co.id. Diakses 24 Desember 2025, dari <https://www.mayoraindah.co.id/content/Laporan-Keuangan-Tahunan-23>
- RMS. Widyaningsih, T. (2014). Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Dan Pengeluaran Kas Pada Hotel Bukit Asri Semarang. Universitas Dian Nuswantar. Jurusan Akuntansi.Semarang.
- Sukmawati, V. D., Soviana, H., Ariyantina, B., & Citradewi, A. (2022). Kinerja keuangan ditinjau dari analisis rasio profitabilitas (Studi pada PT Erajaya Swasembada periode 2018–2021). *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 7(2), 189–206.
- Thian, A. (2022). *Analisis laporan keuangan*. Penerbit Andi.
- Wahyuati, D. K. (2025). Analisis perbandingan kinerja keuangan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk dan PT Mayora Indah Tbk menggunakan rasio profitabilitas, likuiditas, dan aktivitas periode 2019–2023. *Jurnal Ekspolhum*, 2(2), 27–37

Evaluation of Internal Control in Inventory Management to Improve Effectiveness in Inventory Management (Case Study at Oharang Restaurant Cimahi Branch)

Angelique Ruth Tiurmauli^{1*)}, Monica Paramita Ratna Putri Dewi²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

^{*)}Correspondence Author: angeliqueruth@gmail.com, Bekasi, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3360>

Abstract

The food and beverage industry in Indonesia is growing rapidly, increasing competition and requiring restaurants to manage data appropriately, especially in inventory management as a crucial asset that supports smooth operations. Poorly managed inventory risks understocking or overstocking, necessitating adequate internal controls. This study aims to evaluate the effectiveness of internal controls in inventory management at the Oharang Restaurant, Cimahi Branch, using the COSO Enterprise Risk Management (ERM) framework and to provide recommendations for improvement. The research method used is descriptive analytical with a qualitative approach through primary and secondary data collection. Primary data were obtained through semi-structured interviews with the owner, manager, supervisor, and staff, as well as direct observation, while secondary data were obtained through inventory report documentation, company documents, and organizational structures. The results of the study indicate that internal controls are not fully adequate, especially in the control activities component, which includes weaknesses in the separation of functions, completeness of transaction documentation, authorization formalities, and inventory recording. Based on these findings, recommendations proposed include adding operational supervisors, preparing more detailed job descriptions, and implementing standard documents such as purchase orders, receiving reports, material requisitions, and stock cards to strengthen internal controls and improve the effectiveness of inventory management on an ongoing basis. It is hoped that the research findings can be the basis for improvements that support operational effectiveness and smoothness.

Keywords: COSO ERM, Internal Control, Inventory Management

Abstrak

Industri makanan dan minuman di Indonesia berkembang pesat sehingga meningkatkan persaingan dan menuntut restoran mengelola data secara tepat, terutama dalam pengelolaan persediaan sebagai aset penting yang menunjang kelancaran operasional. Persediaan yang tidak dikelola dengan baik berisiko menimbulkan understock maupun overstock, sehingga diperlukan pengendalian internal yang memadai. Penelitian ini bertujuan mengevaluasi efektivitas pengendalian internal pada pengelolaan persediaan di Restoran Oharang Cabang Cimahi menggunakan kerangka COSO Enterprise Risk Management (ERM) serta memberikan rekomendasi perbaikan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitis dengan pendekatan kualitatif melalui pengumpulan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-structured dengan owner, manager, supervisor, dan staff, serta observasi langsung, sedangkan data sekunder diperoleh melalui dokumentasi laporan persediaan, dokumen perusahaan, dan struktur organisasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal belum sepenuhnya memadai, khususnya pada komponen control activities, yang mencakup kelemahan dalam pemisahan fungsi, kelengkapan dokumentasi transaksi, formalitas otorisasi, dan pencatatan persediaan. Berdasarkan temuan tersebut, rekomendasi yang diajukan meliputi penambahan supervisor operasional, penyusunan deskripsi pekerjaan yang lebih rinci, serta penerapan dokumen standar seperti purchase order, receiving report, material requisition, dan kartu stok guna memperkuat pengendalian internal serta meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan secara berkelanjutan. Temuan penelitian diharapkan dapat menjadi dasar perbaikan yang mendukung efektivitas dan kelancaran operasional.

Kata kunci : COSO ERM, Pengelolaan Persediaan, Pengendalian Internal

PENDAHULUAN

Industri penyediaan makanan dan minuman, termasuk restoran, merupakan salah satu pendorong utama pertumbuhan ekonomi Indonesia, dengan kontribusi yang konsisten terhadap Produk Domestik Bruto sektor Jasa (BPS, 2025). Pertumbuhan industri ini diiringi oleh peningkatan jumlah pelaku usaha yang memicu persaingan yang semakin ketat. Dalam lingkungan kompetitif ini, kelangsungan usaha tidak hanya bergantung pada strategi pemasaran, tetapi juga pada kemampuan mengelola operasional internal secara efektif, terutama dalam hal pengelolaan persediaan. Pengelolaan persediaan di restoran rentan terhadap berbagai risiko operasional, seperti pemborosan akibat bahan kedaluwarsa, ketidaksesuaian pencatatan yang menyebabkan overstock atau understock, serta keterlambatan pasokan yang berdampak pada variasi menu dan kepuasan pelanggan. Risiko tersebut dapat diminimalkan dengan pengendalian internal yang memadai. Pengendalian internal didefinisikan sebagai suatu proses berkelanjutan dalam operasional untuk melindungi asset, memastikan kesesuaian pencatatan, dan mendukung pencapaian tujuan organisasi (Romney et al., 2021:324). Evaluasi berkala terhadap sistem pengendalian internal menjadi penting untuk mengidentifikasi kelemahan dan melakukan perbaikan yang diperlukan agar pengelolaan persediaan dapat berjalan efektif.

Restoran Oharang Cabang Cimahi, yang beroperasi dengan konsep All You Can Eat (AYCE), menghadapi tantangan dalam pengelolaan persediaan. Berdasarkan hasil wawancara, diidentifikasi masalah seperti overstock dan understock karena pencatatan yang kurang memadai dan kurangnya dokumentasi, dan lemahnya pengendalian internal terkait arus keluar-masuk barang. Oleh karena itu, penelitian dilakukan untuk mengetahui aktivitas pengelolaan persediaan, mengkaji implementasi pengendalian internal, dan menganalisis peran evaluasi pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan. Temuan penelitian diharapkan dapat menjadi dasar perbaikan yang mendukung efektivitas dan kelancaran operasional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan metode deskriptif analitis untuk mengkaji penerapan pengendalian internal dalam pengelolaan persediaan. Menurut Sugiyono (2023:226), penelitian deskriptif bertujuan menggambarkan

fenomena tanpa manipulasi, sedangkan jenis penelitian kualitatif dipilih karena berfokus pada pemahaman mendalam terhadap proses, makna, dan konteks (Sekaran & Bougie, 2020:4). Metode penelitian deskriptif analitis digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis kondisi aktual pengelolaan persediaan di Restoran Oharang Cabang Cimahi serta menganalisis penerapan pengendalian internal yang berjalan. Pendekatan ini untuk memahami proses, risiko, dan kelemahan pengendalian internal secara mendalam tanpa melakukan manipulasi terhadap objek penelitian.

Data primer diperoleh dari hasil wawancara semi-terstruktur dengan owner, manager, supervisor, dan staff yang terlibat langsung dalam pengelolaan persediaan di Restoran Oharang Cabang Cimahi. Wawancara difokuskan untuk menggali informasi mengenai aktivitas pembelian, penerimaan, penyimpanan, dan pengeluaran persediaan, serta kendala yang dihadapi. Observasi langsung dilakukan dengan pendekatan non-partisipan untuk memvalidasi proses pengelolaan persediaan secara aktual di lapangan. Data primer dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dan hasil observasi langsung terkait pengelolaan persediaan di Restoran Oharang Cabang Cimahi, yang mencakup proses pembelian, penerimaan, penyimpanan, dan pengeluaran persediaan, serta praktik pengendalian internal yang diterapkan oleh owner, manager, supervisor, dan staff. Data sekunder meliputi dokumen internal seperti catatan dan laporan persediaan, struktur organisasi, serta literatur pendukung yang relevan dari buku, jurnal, dan publikasi ilmiah terkait pengendalian internal dan pengelolaan persediaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Risiko penanganan persediaan dapat terjadi sejak bahan berada di gudang hingga disajikan kepada pelanggan. Saat berada di gudang, risiko meliputi kerusakan dan penurunan kualitas bahan akibat penyimpanan yang tidak sesuai, penerapan FIFO (First In, First Out) yang tidak konsisten, serta pencatatan stok yang kurang akurat. Saat berada di kitchen, risiko muncul berupa kesalahan pengambilan bahan dan penggunaan bahan yang kurang segar. Selanjutnya saat penyajian kepada pelanggan, risiko mencakup penurunan kualitas makanan, potensi kontaminasi, serta ketidaksesuaian ketersediaan persediaan dengan menu yang ditawarkan, yang dapat berdampak pada kepuasan pelanggan dan efektivitas operasional.

Pengelolaan persediaan di restoran Oharang Cabang Cimahi terbagi ke dalam empat aktivitas utama yang saling berkaitan, yaitu pemesanan, penerimaan, penyimpanan, dan pengeluaran persediaan dari gudang. Pemesanan bahan baku dilakukan dengan memantau stok minimum yang telah ditentukan untuk setiap jenis barang. Pemesanan dilakukan melalui komunikasi di aplikasi WhatsApp setelah mendapat persetujuan pemilik, dengan menyebutkan nama dan jumlah barang yang diperlukan. Restoran belum menggunakan dokumen formal dan otorisasi tertulis, sehingga tidak terdapat bukti tertulis yang dapat digunakan sebagai acuan dan alat pengendalian.

Aktivitas penerimaan dilakukan setiap kali pengiriman dari supplier tiba, tanpa jadwal tetap dan dapat ditandatangani staff service yang sedang bertugas. Proses penerimaan meliputi pengecekan kesesuaian antara barang yang datang, daftar pesanan, dan surat jalan. Surat jalan kemudian ditandatangani sebagai bukti penerimaan dan diserahkan bersama invoice kepada manager untuk diproses lebih lanjut. Jika ditemukan ketidaksesuaian, restoran melakukan koordinasi dengan supplier melalui grup WhatsApp. Belum ada dokumen internal seperti receiving report yang digunakan untuk mencatat detail penerimaan barang.

Aktivitas penyimpanan langsung disimpan di gudang sesuai dengan jenis dan kebutuhan penyimpanannya (freezer daging, freezer frozen food, rak susun). Restoran menerapkan prinsip First in, First Out (FIFO), dalam penataan barang. Tidak ada petugas khusus yang bertanggung jawab atas penyimpanan, sehingga karyawan yang menerima barang juga yang menempatkannya di gudang dan mencatat penambahan stok pada catatan kertas persediaan.

Aktivitas pengeluaran barang dari gudang dilakukan sesuai kebutuhan operasional harian dan dapat diakses oleh berbagai karyawan tanpa pembatasan atau dokumen pengeluaran resmi. Pencatatan pengeluaran dilakukan oleh karyawan yang mengambil barang. Tidak adanya bukti pengeluaran seperti material requisiton menyebabkan kurangnya jejak audit dan akuntabilitas penggunaan persediaan.

Pengendalian internal perusahaan dievaluasi menggunakan kerangka COSO ERM. Kerangka COSO ERM terdiri dari delapan komponen yaitu internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, dan monitoring.

Internal environment di Restoran Oharang Cabang Cimahi telah menanamkan nilai-nilai dasar seperti integritas, tanggung jawab dan orientasi pelayanan. Budaya organisasi telah dibangun melalui gaya kepemimpinan dengan komunikasi terbuka antara owner dan karyawannya. Restoran juga telah mematuhi standar eksternal dengan memiliki sertifikasi halal Majelis Ulama Indonesia (MUI), yang memengaruhi pemilihan bahan baku dan proses operasional.

Namun, aspek formalitas dan strukturisasi dalam internal environment masih menunjukkan kelemahan. Struktur organisasi dan pembagian wewenang masih disampaikan secara lisan tanpa didukung oleh dokumentasi tertulis seperti deskripsi pekerjaan atau prosedur operasi standar (SOP). Pemisahan fungsi belum diterapkan dengan jelas, terutama dalam aktivitas pengelolaan persediaan, dimana terdapat rangkap tugas. Selain itu, pengembangan sumber daya manusia belum terstruktur, dengan pelatihan terbatas pada bimbingan awan dan evaluasi kinerja tidak dilakukan secara berkala. Kelemahan ini berpotensi mengurangi keefektifan pengendalian internal.

Komponen objective setting di Restoran Oharang Cabang Cimahi menunjukkan pemisahan yang jelas dalam penetapan tujuan. Secara strategis, restoran berfokus pada pencapaian visi menjadi penyedia pengalaman Korean BBQ terbaik dan mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah potensi persaingan. Meskipun begitu, pemilik cabang memiliki keterbatasan kewenangan dalam pengambilan keputusan strategis terutama terkait menu dan promosi karena masih mengacu pada kebijakan dari manajemen pusat.

Pada tingkat operasional, restoran telah menetapkan tujuan yang jelas berupa peningkatan kualitas produk dan pelayanan demi kepuasan pelanggan dan memperkenalkan konsep Korean BBQ di Cimahi. Namun, efektivitas operasional masih terhambat oleh belum optimalnya alokasi sumber daya, terutama dalam hal masih terjadi rangkap tugas. Pada tujuan pelaporan, dicapai dengan disusunnya laporan keuangan dan operasional oleh pemilik cabang untuk kebutuhan pengambilan keputusan dan sebagai pertanggungjawaban kepada pihak pusat. Sementara itu, tujuan kepatuhan dipenuhi melalui legalitas usaha yang sah dan pemenuhan kewajiban perpajakan serta standar eksternal seperti sertifikasi halal.

Komponen event identification menunjukkan bahwa Restoran Oharang Cabang Cimahi menghadapi berbagai kejadian yang dapat memengaruhi kelancaran operasional dan pencapaian tujuan. Kejadian internal yang teridentifikasi meliputi rangkap tugas karyawan

yang berisiko menyebabkan kesalahan dan penurunan efektivitas layanan, serta potensi inkonsistensi kualitas makanan akibat variasi bahan baku dan prosedur pengolahan.

Kejadian eksternal yang dihadapi restoran dapat terjadi seperti munculnya pesaing, fluktuasi harga bahan baku, dan risiko keterlambatan pasokan dari supplier, yang dapat mengganggu ketersediaan persediaan. Restoran juga mengantisipasi kejadian yang berada di luar kendali seperti bencana alam dengan melakukan backup data secara rutin serta dukungan dari manajemen pusat dalam penanganannya.

Pada komponen risk assessment dan risk response, perusahaan telah mengetahui risiko umum yang mungkin terjadi dalam pengelolaan persediannya. Perusahaan mengetahui langkah-langkah dalam merespons risiko yang ada, namun belum melakukan penilaian terhadap kemungkinan terjadinya risiko dan dampak yang ditimbulkan dari risiko tersebut.

Komponen control activities di restoran Oharang Cabang Cimahi menunjukkan kelemahan, terutama dalam hal otorisasi, pemisahan fungsi, dan dokumentasi. Otorisasi transakis untuk pembelian, penyimpanan, dan pengeluaran barang masih dilakukan secara lisan. Pemisahan tugas belum diterapkan dengan baik, menyebabkan tumpang tindih peran dimana satu karyawan dapat sekaligus mengotorisasi, mencatat, dan menguasai aset persediaan. Selain itu, restoran belum menggunakan dokumen standar seperti purchase order atau receiving report, sehingga mengandalkan komunikasi informal. Meskipun terdapat pengamanan fisik seperti CCTV, akses ke gudang masih terbuka bagi semua karyawan.

Komponen information and communication di Restoran Oharang Cabang Cimahi menunjukkan bahwa komunikasi internal berjalan lancar dan didukung oleh media WhatsApp serta interaksi langsung. Namun, informasi penting seperti kebijakan, prosedur kerja, dan pembagian tanggung jawab masih lebih banyak disampaikan secara lisan dan belum terdokumentasi dengan baik, sehingga berisiko menimbulkan ketidakkonsistenan dalam pelaksanaan tugas. Alur komunikasi secara umum cukup efektif untuk mendukung operasional harian, namun diperlukan penguatan dalam dokumentasi informasi agar dapat berfungsi sebagai acuan tertulis yang konsisten.

Komponen monitoring merupakan komponen akhir untuk memastikan pengendalian internal berjalan efektif. Tanggung jawab monitoring dipegang oleh owner cabang Restoran Oharang Cabang Cimahi. Proses monitoring dilaksanakan melalui pengamatan langsung terhadap operasional restoran serta analisis laporan persediaan mingguan dan laporan

kondisi operasi. Informasi yang terkumpul menjadi dasar untuk menilai kinerja. Apabila ditemukan kelemahan atau penyimpangan, manajemen akan melakukan evaluasi dan menetapkan tindakan korektif setelah kegiatan operasional berakhir. Monitoring di Restoran Oharang tidak hanya berfungsi sebagai pengawasan, tetapi juga sebagai mekanisme perbaikan berkelanjutan yang bertujuan mencegah terulangnya masalah kedepannya.

Evaluasi pengendalian internal berperan penting dalam pengelolaan persediaan karena memungkinkan manajemen mengidentifikasi kelemahan yang dapat menghambat efektivitas. Berdasarkan hasil evaluasi terhadap pengendalian internal dalam pengelolaan persediaan, terdapat dua komponen yang masih dinilai tidak memadai. *control activities* belum memadai karena belum terdapat pemisahan fungsi dan kelengkapan dokumen dalam aktivitas pengelolaan persediaan. Berdasarkan uraian di atas, tabel 4.1. berikut adalah tabel penilaian pengendalian internal pada pengelolaan persediaan Restoran Oharang Cabang Cimahi:

Tabel 1. Hasil Evaluasi Pengendalian internal pada Pengelolaan Persediaan

Komponen Pengendalian Internal	Memadai	Tidak Memadai	Keterangan
<i>Internal Environment</i>	✓		
<i>Objective Setting</i>	✓		
<i>Event Identification</i>	✓		
<i>Risk Assessment</i>	✓		
<i>Risk Response</i>	✓		
<i>Control Activities</i>		✓	Pemisahan fungsi dan dokumen yang digunakan dalam aktivitas pengelolaan persediaan belum memadai.
<i>Information and Communication</i>	✓		
<i>Monitoring</i>	✓		

Sumber: Data Diolah (2025)

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap pengelolaan persediaan di Restoran Oharang Cabang Cimahi, disusun serangkaian rekomendasi perbaikan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan. Rekomendasi meliputi penyusunan struktur organisasi yang lebih jelas guna mempertegas wewenang dan tanggung jawab, diikuti dengan penyesuaian deksripsi pekerjaan untuk mendukung pemisahan fungsi yang lebih baik dalam setiap tahap pengelolaan persediaan, dari pemesanan hingga pengeluaran barang.

Direkomendasikan penerapan lima dokumen utama untuk memperkuat otorisasi dan pencatatan: *purchase order* (oleh supervisor operational, diotorisasi owner), *receiving report*

(oleh staff warrehouse, diotorisasi supervisor operational), debit memo untuk retur (oleh supervisor operational, diotorisasi manager), material requisition untuk pengeluaran (oleh staff service atau staff kitchen, diotorisasi oleh supervisor terkait), dan kartu stok (dikelola oleh staff warehouse). Alur kerja yang direkomendasikan juga dijelaskan melalui flowchart, mencakup aktivitas pemesanan, penerimaan, retur, dan pengeluaran barang dengan prosedur arsip dokumen terstruktur.

Rekomendasi pengendalian internal mencakup tiga hal: perluasan cakupan stock opname mingguan agar mencakup seluruh persediaan untuk deteksi dini selisih, penerapan pemisahan fungsi, serta penerapan otorisasi formal melalui dokumen tertulis, menggantikan persetujuan lisan untuk meningkatkan akuntabilitas dan menyediakan jejak audit.

Secara keseluruhan, evaluasi ini menunjukkan bahwa perbaikan pada struktur, prosedur, dan dokumentasi diharapkan dapat mengatasi kelemahan yang ada, sehingga membuat pengelolaan persediaan lebih terkendali dan efektif dalam mendukung pencapaian tujuan pengelolaan persediaan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan persediaan di Restoran Oharang Cabang Cimahi telah menjalankan empat tahap utama yaitu pembelian, penerimaan, penyimpanan, dan pengeluaran barang dari gudang. Namun masih terdapat kelemahan dalam pengendalian internalnya. Proses pembelian bergantung pada komunikasi informal tanpa dokumen seperti purchase order, penerimaan barang tidak didukung dokumen penerimaan yang terdokumentasi, dan pengeluaran persediaan dapat dilakukan oleh siapa saja tanpa otorisasi tertulis. Meskipun metode penyimpanan sudah menerapkan prinsip FIFO, pencatatan stok yang tidak memadai membatasi kemampuan pengawasan.

Evaluasi dengan kerangka COSO ERM mengungkapkan bahwa sebagian besar komponen telah berjalan, namun kelemahan terletak pada control activities, terutama akibat tidak adanya pemisahan fungsi yang jelas dan kurangnya dokumen standar untuk mengotorisasi transaksi. Hal ini meningkatkan risiko kesalahan kuantitas, stockout, atau bahkan penyalahgunaan aset persediaan.

Temuan ini menekankan pentingnya evaluasi sistematis dalam mengidentifikasi kelemahan pengendalian. Rekomendasi yang dihasilkan seperti penyusunan struktur

organisasi yang lebih jelas, penerapan dokumen standar (purchase order, receiving report, material requisition), serta penegakan pemisahan fungsi dan otorisasi formal yang dirancang untuk memperkuat sistem pengendalian internal. Implementasi rekomendasi ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan, yang pada akhirnya mendukung pencapaian tujuan pengelolaan persediaan yaitu menjamin ketersediaan bahan baku, melindungi aset, dan memperlancar proses bisnis restoran.

Secara kebijakan, penelitian ini mengimplikasikan bahwa restoran perlu melakukan perbaikan dari pengendalian internal yang mengandalkan kepercayaan dan komunikasi informal ke pengendalian internal yang lebih terdokumentasi dan terstruktur. Manajemen disarankan untuk segera mengadopsi prosedur dan dokumen standar, serta melakukan evaluasi berkala kepada karyawan. Langkah ini tidak hanya akan memperkuat pengendalian internal, tetapi juga membangun perbaikan untuk Restoran Oharang Cabang Cimahi.

REFERENSI

- Adawiyah, R., Kuntadi, C., & Pramukty, R. (2023). Literature review: Pengaruh pengendalian internal, whistleblowing system, dan audit internal terhadap pencegahan kecurangan. *Jurnal Economina*.
<https://ejournal.45mataram.ac.id/index.php/economina/article/view/606>
- Bhakti, I. D., & Widodo, U. P. W. (2024). Peranan pengendalian internal dalam meningkatkan kualitas audit internal. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, dan Bisnis*. <https://ejurnal.kampusakademik.my.id/index.php/jemba/article/view/381>
- BPS. (2025). *Laju pertumbuhan PDB seri 2010, 2025*. Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTA0IzI=/pertumbuhan-ekonomi--triwulan-iv-2023.html>
- Chusnia, F. F., Ramadhani, A. W., Agustin, E. N., et al. (2025). Penerapan sistem pengendalian internal untuk penerimaan kas di Toko Sinar Grosir di Jawa Timur, Indonesia. *Small Business and Accounting Management Review*.
<https://dhsjournal.id/index.php/SBAMER/article/view/324>
- Dwiastuti, M. M. P., Sukmarani, W., Untara, U., et al. (2023). Analisis penerapan sistem pengendalian internal pada PT Sisfomedika Yogyakarta. *Jurnal Esensi Infokom*.
<http://esensijournal.com/index.php/infokom/article/view/312>

- Fina, F. R., Wahono, I. A., & Agustin, I. A. (2024). Peran audit internal dalam meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal persediaan (CV Sumber Berkah). *Nian Tana Sikka: Jurnal Ilmiah*. <https://ejournal-nipamof.id/index.php/NianTanaSikka/article/view/278>
- Firdaus, R. (2024). Pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*.
- Handayani, A. (2024). Sistem pengendalian internal kas pada PT XYZ. *Entrepreneur: Jurnal Bisnis, Manajemen dan Kewirausahaan*. <https://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur/article/view/8115>
- Permana, M. N., Setiawan, A. B., & Didi, D. (2023). Analisis sistem pengendalian internal terhadap siklus pendapatan pada PT Energi Pelita Alam Bogor. *Journal of Social and Economics Research*. <https://idm.or.id/JSER/index.php/JSER/article/view/205>
- Putri, A., & Meutia, T. (2024). Literature review: Pengaruh audit manajemen, sistem pengendalian internal, dan peran audit internal terhadap good corporate governance badan usaha milik negara. *Jurnal Riset Akuntansi*. <http://jurnal.itbsemarang.ac.id/index.php/JURA/article/view/1785>
- Romney, M., Steinbart, P. J., Summers, S., & Wood, D. (2021). *Accounting information systems* (15th ed.). Pearson.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2020). *Research methods for business: A skill-building approach* (8th ed.). Wiley.
- Sugiyono. (2023). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (2nd ed.). Alfabeta.
- Wicaksana, F. E. C., & Haryati, T. (2024). Peranan audit operasional dan pengendalian internal pada kinerja perusahaan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jiem/article/view/2153>
- Wijayanti, R. P., & Setyawan, S. (2023). Literature review: Analisis pengendalian internal dan upaya pencegahan kecurangan akuntansi sektor publik. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis dan Keuangan*. <https://transpublika.co.id/ojs/index.php/Transekonomika/article/view/334>
- Yuningsih, R. A., & Suwandi, S. (2024). Pengaruh audit operasional dan pengendalian internal terhadap kinerja perusahaan. *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*.

Implementation of Halal Principles and Environmental Ethics in the Production Rambak Crackers at UD. Farid Jaya, Kauman Village, Mojokerto Regency.

Alfi Nur Hasanah¹⁾, Putri Catur Ayu Lestari^{2*)}

¹⁾²⁾Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN KHAS Jember

^{*)}Correspondence Author: putricatur25@gmail.com, Jember, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3369>

Abstract

Indonesia is a country with the largest Muslim population in the world, so the need for product halal assurance is very important in people's consumption activities. Although halal principles and environmental ethics have received increasing attention in various studies, research that specifically examines the simultaneous implementation of these two aspects in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) within the rambak cracker industry is still limited. This study aims to analyze the implementation of halal principles and environmental ethics in the production process of rambak crackers at UD. Farid Jaya, Kauman Village, Mojokerto Regency. This research employs a qualitative approach with a field research design. The research informants consist of the business owner, employees, and consumers selected using a purposive sampling technique. Data were collected through observation, interviews, and documentation, and then analyzed using data reduction, data presentation, and conclusion drawing techniques. The results show that UD. Farid Jaya has implemented halal principles at all stages of production, starting from the selection of raw materials, processing, to packaging, supported by halal certification ownership. In addition, the implementation of environmental ethics is reflected in responsible waste management and compliance with environmental permits. This study recommends that MSME actors maintain consistency in implementing halal principles and environmentally friendly practices, while the government should enhance assistance in developing sustainable production.

Keywords: Halal Principles, Environmental Ethics, Production, Rambak Crackers, MSMEs

Abstrak

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk Muslim terbesar di dunia, sehingga kebutuhan akan jaminan kehalalan produk menjadi hal yang sangat penting dalam aktivitas konsumsi masyarakat. Meskipun prinsip halal dan etika lingkungan semakin mendapat perhatian dalam berbagai kajian, penelitian yang secara khusus mengkaji implementasi kedua aspek tersebut secara simultan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) industri kerupuk rambak masih terbatas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi prinsip halal dan etika lingkungan dalam proses produksi kerupuk rambak di UD. Farid Jaya, Desa Kauman, Kabupaten Mojokerto. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian lapangan (*field research*). Informan penelitian terdiri atas pemilik usaha, karyawan, dan konsumen yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Farid Jaya telah menerapkan prinsip halal pada seluruh tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga pengemasan, yang didukung oleh kepemilikan sertifikasi halal. Selain itu, penerapan etika lingkungan tercermin melalui pengelolaan limbah secara bertanggung jawab serta kepatuhan terhadap perizinan lingkungan. Penelitian ini merekomendasikan agar pelaku UMKM mempertahankan konsistensi dalam penerapan prinsip halal dan praktik ramah lingkungan, serta mendorong pemerintah untuk meningkatkan pendampingan dalam pengembangan produksi yang berkelanjutan.

Kata kunci : Prinsip Halal, Etika Lingkungan, Produksi, Kerupuk Rambak, UMKM

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk Muslim terbesar di dunia, sehingga kebutuhan akan jaminan kehalalan produk menjadi hal yang sangat penting dalam aktivitas konsumsi masyarakat. Kepastian mengenai kehalalan suatu produk tidak hanya berkaitan dengan kewajiban keagamaan, tetapi juga menyangkut aspek perlindungan hukum dan hak konsumen. Komitmen pemerintah dalam menjamin hal tersebut diwujudkan melalui penerapan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal yang mewajibkan setiap produk yang beredar di Indonesia untuk memiliki sertifikasi halal. Regulasi ini menegaskan bahwa proses produksi harus memenuhi standar kehalalan secara menyeluruh, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga tahap distribusi kepada konsumen.

Selain itu, perkembangan kesadaran global menunjukkan bahwa konsumen modern tidak hanya menuntut produk yang halal secara syariat, tetapi juga diproduksi dengan memperhatikan aspek keberlanjutan dan tanggung jawab terhadap lingkungan. Hal ini menunjukkan bahwa konsep halal semakin berkembang dengan memperhatikan dimensi *halal dan thayyib*, yaitu produk yang tidak hanya diperbolehkan secara syariat, tetapi juga baik, bersih, aman, dan tidak merusak lingkungan.

Dalam perspektif ekonomi Islam, aktivitas produksi tidak semata-mata bertujuan untuk memperoleh keuntungan, tetapi juga merupakan bagian dari amanah dan bentuk ibadah kepada Allah SWT. Teori produksi Islam yang dikemukakan oleh Monzer Kahf dan Muhammad Abdul Mannan menekankan bahwa kegiatan produksi harus memberikan kemaslahatan serta tidak menimbulkan kemudharatan bagi manusia maupun lingkungan. Oleh karena itu, prinsip halal dalam produksi tidak hanya berkaitan dengan legalitas bahan atau proses, tetapi juga mencakup dimensi etis yang menuntut produsen untuk menjaga kebersihan, keamanan produk, serta keberlanjutan lingkungan.

Sejalan dengan hal tersebut, etika lingkungan yang dikemukakan oleh A. Sonny Keraf menekankan pentingnya tanggung jawab moral manusia terhadap alam, keadilan ekologis, serta larangan melakukan kerusakan terhadap lingkungan hidup. Integrasi antara prinsip halal dan etika lingkungan menjadi penting untuk memastikan bahwa aktivitas produksi tidak hanya sesuai dengan ketentuan syariat, tetapi juga berkontribusi terhadap kelestarian lingkungan dan kesejahteraan masyarakat.

Di Indonesia, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam perekonomian nasional karena mampu menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Banyak UMKM yang bergerak di sektor pangan tradisional berbasis potensi lokal, salah satunya industri kerupuk rambak yang banyak berkembang di Desa Kauman, Kecamatan Bangsal, Kabupaten Mojokerto. Desa ini dikenal sebagai salah satu sentra produksi kerupuk rambak karena sebagian besar masyarakatnya secara turun-temurun menjalankan usaha pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk rambak. Bahkan tercatat terdapat puluhan perajin rambak yang tersebar di wilayah tersebut sehingga kawasan ini sering dikenal sebagai sentra produksi kerupuk rambak Bangsal.

Salah satu UMKM yang cukup dikenal adalah UD. Farid Jaya yang berdiri sejak tahun 2001 dan memproduksi kerupuk rambak dari kulit sapi pilihan tanpa bahan pengawet maupun bahan kimia tambahan. Produk yang dihasilkan tidak hanya dipasarkan di wilayah Mojokerto, tetapi juga telah menjangkau berbagai daerah di Indonesia, bahkan pernah dipasarkan hingga luar negeri.

Meskipun demikian, proses produksi kerupuk rambak berpotensi menghasilkan limbah dari kegiatan pengolahan bahan baku maupun proses produksi lainnya sehingga memerlukan pengelolaan yang baik agar tidak menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan. Di sisi lain, beberapa penelitian sebelumnya telah membahas penerapan etika bisnis Islam maupun sertifikasi halal dalam usaha UMKM pangan. Namun, sebagian besar penelitian tersebut masih memisahkan antara aspek kehalalan produk dan tanggung jawab lingkungan. Selain itu, kajian yang secara khusus mengkaji implementasi prinsip halal dan etika lingkungan secara bersamaan pada industri kerupuk rambak masih relatif terbatas.

Oleh karena itu, penelitian yang mengkaji kedua aspek tersebut secara simultan dalam praktik produksi UMKM menjadi penting untuk dilakukan guna memberikan gambaran nyata mengenai integrasi nilai-nilai syariah dan kepedulian terhadap lingkungan dalam kegiatan ekonomi.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi prinsip kehalalan dan etika lingkungan dalam proses produksi kerupuk rambak di UD. Farid Jaya, Desa Kauman, Kabupaten Mojokerto. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan kajian ekonomi syariah dan industri halal berkelanjutan, serta memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku UMKM dan

pemangku kebijakan dalam mengintegrasikan standar halal dengan tanggung jawab ekologis secara konsisten dalam kegiatan produksi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bertujuan untuk memahami secara mendalam fenomena implementasi prinsip halal dan etika lingkungan dalam konteks yang alamiah. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti menggali makna, proses, serta praktik yang terjadi secara langsung di lokasi penelitian melalui analisis deskriptif terhadap aktivitas produksi kerupuk rambak. Dengan pendekatan ini, penelitian tidak hanya menggambarkan fakta yang tampak di permukaan, tetapi juga menafsirkan realitas sosial yang melatarbelakangi praktik produksi yang dijalankan oleh pelaku usaha.

Desain penelitian menggunakan studi kasus yang berfokus pada UD. Farid Jaya sebagai objek penelitian. Pemilihan desain studi kasus bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai praktik operasional usaha serta bagaimana nilai-nilai kehalalan dan tanggung jawab terhadap lingkungan diimplementasikan dalam setiap tahapan produksi. Melalui pendekatan ini, penelitian dapat mengeksplorasi secara mendalam proses pengolahan bahan baku, tahapan produksi, hingga pengelolaan limbah dalam kerangka kepatuhan terhadap prinsip syariah dan keberlanjutan lingkungan.

Penentuan informan penelitian dilakukan dengan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan berdasarkan pertimbangan tertentu yang relevan dengan fokus penelitian. Informan terdiri atas pemilik usaha sebagai pengelola utama, lima orang karyawan yang terlibat langsung dalam proses produksi, serta seorang konsumen sebagai representasi pihak eksternal yang menggunakan produk. Keterlibatan berbagai pihak tersebut bertujuan untuk memperoleh informasi yang lebih komprehensif mengenai penerapan prinsip halal dan etika lingkungan dalam praktik usaha sehari-hari.

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara partisipasi pasif untuk mengamati secara langsung proses produksi serta pengelolaan limbah yang berlangsung di lokasi usaha. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, karyawan, dan konsumen guna memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai praktik produksi dan kebijakan usaha. Sementara itu, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan

berbagai dokumen pendukung seperti arsip usaha, foto kegiatan produksi, sertifikat halal, serta dokumen perizinan lingkungan.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang dikembangkan oleh Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, yang meliputi tiga tahapan utama, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Melalui tahapan tersebut, peneliti dapat mengidentifikasi pola, hubungan, serta temuan utama yang berkaitan dengan implementasi prinsip halal dan etika lingkungan dalam proses produksi. Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menerapkan teknik triangulasi sumber dan triangulasi metode sehingga data yang diperoleh memiliki tingkat kredibilitas dan validitas yang lebih kuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian diperoleh melalui proses pengumpulan data lapangan yang melibatkan pemilik usaha, karyawan bagian produksi, serta konsumen pada UD. Farid Jaya yang berlokasi di Desa Kauman, Kabupaten Mojokerto. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mengetahui secara mendalam implementasi prinsip halal dan etika lingkungan dalam proses produksi kerupuk rambak. Berdasarkan hasil analisis, ditemukan bahwa praktik produksi di UD. Farid Jaya telah mengintegrasikan standar kehalalan dan tanggung jawab terhadap lingkungan dalam kegiatan operasionalnya.

Pada aspek penerapan prinsip halal, hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa proses produksi dimulai dengan pemilihan bahan baku yang dilakukan secara selektif. Kulit sapi yang digunakan sebagai bahan utama diperoleh dari pemasok yang terpercaya dan berasal dari hewan yang disembelih sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Seluruh tahapan produksi, mulai dari pembersihan bahan baku, perebusan, penjemuran, hingga proses penggorengan dilakukan dengan memperhatikan kebersihan alat dan lingkungan kerja. Upaya tersebut dilakukan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya halal dari sisi bahan, tetapi juga memenuhi prinsip *thayyib* yang menekankan aspek kebersihan dan keamanan produk.

Selain itu, produk kerupuk rambak yang dihasilkan oleh UD. Farid Jaya telah memiliki sertifikasi halal sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal. Keberadaan sertifikat halal tersebut memberikan jaminan

kepercayaan kepada konsumen bahwa produk yang dikonsumsi telah memenuhi standar kehalalan yang ditetapkan. Hasil wawancara dengan konsumen juga menunjukkan bahwa sertifikasi halal menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian serta meningkatkan keyakinan terhadap kualitas produk yang dihasilkan.



Gambar 1. Kemasan Produk dan Proses Produksi Kerupuk Rambak UD. Farid Jaya

Sumber: Hasil Dokumentasi di UD. Farid Jaya

Selain penerapan prinsip halal, penelitian ini juga menemukan bahwa UD. Farid Jaya telah menerapkan praktik pengelolaan lingkungan dalam kegiatan produksinya. Hasil observasi menunjukkan bahwa limbah cair yang dihasilkan dari proses perebusan bahan baku tidak langsung dibuang ke lingkungan, tetapi dialirkan melalui sistem pembuangan yang telah disesuaikan dengan ketentuan izin lingkungan. Selain itu, kebersihan area produksi juga dijaga secara rutin untuk meminimalkan potensi pencemaran bau maupun limbah padat yang dapat mengganggu lingkungan sekitar. Praktik tersebut menunjukkan adanya kesadaran dari pelaku usaha untuk menjalankan kegiatan produksi yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhatikan keberlanjutan lingkungan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori etika lingkungan yang dikemukakan oleh A. Sonny Keraf yang menekankan pentingnya tanggung jawab moral manusia terhadap alam. Dalam perspektif tersebut, aktivitas ekonomi tidak boleh menimbulkan kerusakan lingkungan dan harus memperhatikan prinsip no harm atau tidak menimbulkan kerugian bagi makhluk lain. Penerapan pengelolaan limbah serta upaya menjaga kebersihan

lingkungan produksi menunjukkan bahwa pelaku usaha telah berupaya menjalankan prinsip tanggung jawab ekologis dalam praktik usahanya.



Gambar 2. Pembuangan Limbah Produksi UD. Farid Jaya

Sumber: Hasil Dokumentasi di UD. Farid Jaya

Integrasi antara prinsip halal dan etika lingkungan dalam kegiatan produksi UD. Farid bJabya juga dapat dijelaskan melalui perspektif Teori Produksi Islam. Monzer Kahf menjelaskan bahwa kegiatan produksi dalam Islam tidak hanya berorientasi pada efisiensi dan keuntungan, tetapi juga harus memperhatikan tanggung jawab sosial dan moral terhadap masyarakat. Sementara itu, Muhammad Abdul Mannan menegaskan bahwa tujuan utama kegiatan produksi dalam sistem ekonomi Islam adalah mencapai *falah*, yaitu kesejahteraan yang mencakup dimensi dunia dan akhirat. Dalam konteks penelitian ini, kbesadaran pemilik usaha untuk menjaga kehalalan bahan baku, kebersihan proses bproduksi, serta pengelolaan limbah menunjukkan bahwa aktivitas produksi dipandang sebagai amanah yang harus dijalankan secara bertanggung jawab.

Lebih lanjut, integrasi antara prinsip halal dan etika lingkungan mencerminkan konsep halal *thayyib* yang menekankan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya halal secara hukum, tetapi juga baik, bersih, dan memberikan manfaat bbagi masyarakat serta lingkungan. Penerapan prinsip tersebut juga memberikan dampak positif terhadap

keberlangsungan usaha, karena dapat meningkatkan kepercayaan konsumen serta memperkuat reputasi produk di pasar. Dalam konteks UMKM, penerapan produksi yang memperhatikan aspek kehalalan dan keberlanjutan lingkungan menjadi strategi penting untuk menjawab tuntutan konsumen modern yang semakin peduli terhadap aspek etis dalam proses produksi.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Farid Jaya telah berhasil mengintegrasikan prinsip kehalalan dan tanggung jawab ekologis dalam proses produksi kerupuk rambak. Model produksi yang diterapkan tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhatikan aspek keberkahan usaha, kesejahteraan masyarakat, serta kelestarian lingkungan. Implementasi yang konsisten terhadap kedua prinsip tersebut berkontribusi pada peningkatan kepercayaan konsumen serta mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi prinsip halal dan etika lingkungan dalam proses produksi kerupuk rambak di UD. Farid Jaya, Desa Kauman, Kabupaten Mojokerto. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa UD. Farid Jaya telah menerapkan prinsip halal secara konsisten pada seluruh tahapan produksi. Hal ini terlihat dari pemilihan bahan baku yang terjamin kehalalannya, penggunaan bahan tambahan yang aman tanpa kandungan pengawet berbahaya, serta proses produksi yang dijalankan secara higienis mulai dari tahap pengolahan bahan hingga pengemasan produk. Implementasi tersebut tidak hanya memenuhi aspek administratif melalui kepemilikan sertifikasi halal, tetapi juga mencerminkan penerapan konsep *halal thayyib* yang menekankan kebersihan, keamanan, kualitas produk, serta tanggung jawab moral dalam kegiatan usaha.

Selain itu, penerapan etika lingkungan dalam kegiatan produksi juga telah dilakukan melalui pengelolaan limbah secara bertanggung jawab. Limbah cair yang dihasilkan dari proses produksi tidak dibuang secara langsung ke lingkungan, tetapi dialirkan melalui sistem pembuangan yang telah disesuaikan dengan ketentuan izin lingkungan. Sementara itu, limbah padat dan minyak bekas produksi dimanfaatkan kembali untuk meningkatkan efisiensi dan nilai ekonomi usaha. Praktik tersebut menunjukkan bahwa aktivitas produksi tidak semata-mata berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhatikan aspek

keberlanjutan lingkungan dan tanggung jawab sosial. Dengan demikian, kegiatan produksi yang dijalankan oleh UD. Farid Jaya mencerminkan integrasi antara nilai-nilai ekonomi Islam dan prinsip keberlanjutan dalam skala usaha mikro, kecil, dan menengah.

Temuan penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian ekonomi Islam, khususnya terkait implementasi konsep *halal thayyib* yang terintegrasi dengan etika lingkungan dalam praktik usaha nyata. Dari sisi praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan sistem produksi yang tidak hanya memenuhi standar halal, tetapi juga memperhatikan keberlanjutan lingkungan. Oleh karena itu, pelaku UMKM disarankan untuk terus mempertahankan dalam kegiatan produksi.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar cakupan penelitian diperluas pada berbagai sektor industri halal guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai penerapan prinsip halal dan etika lingkungan pada UMKM. Selain itu, penelitian mendatang dapat menggunakan pendekatan metode campuran (*mixed methods*) untuk menganalisis secara kuantitatif hubungan antara implementasi prinsip halal, etika lingkungan, serta kinerja usaha dan loyalitas konsumen. Penelitian lanjutan juga diharapkan dapat mengembangkan model integratif yang menghubungkan standar halal dengan konsep ekonomi hijau dan tanggung jawab sosial perusahaan dalam konteks pengembangan UMKM yang berkelanjutan.

REFERENSI

- Akhmad Bakar, A. P. (2024). Tinjauan maqashid syari'ah dalam pengembangan industri halal. *Jurnal Global Sciencs*, 1(2).
- Arodha, R. R. (2023). Keterkaitan antara jaminan halal terhadap kualitas dan keamanan produk makanan dan minuman. *I'THISOM: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(2).
- Asroni, A. (2022). Etika lingkungan dalam perspektif Islam. *Prosiding Konferensi Integrasi Interkoneksi Islam dan Sains*, 4(1).
- Astiwar, E. M. (2024). Dampak industri halal terhadap keberlanjutan lingkungan: Perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 9(1).
- Departemen Agama Republik Indonesia. (2020). *Al-Qur'an dan terjemahannya* (Edisi revisi). Semarang: CV Toha Putra.
- Dirhamzah, M. (2024). *Syariat produk halal*. Yogyakarta: CV Eureka Media Aksara.

- Hasanah, H., Mauliyah, N. I., & Suprianik. (2022). Kesadaran personal terhadap rantai nilai halal pada pelaku UMKM snack “WND Food” di Summersari Jember. *EBISMA*, 2(2).
- Hudha, A. M., & Hidayat, H. (2019). *Etika lingkungan: Teori dan praktik pembelajarannya*. Malang: UMM Press.
- Republik Indonesia. (2019). *Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 26 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Jaminan Produk Halal*.
- Indri Juliyarsi, S., & M. (2021). Sosialisasi sanitasi dan higienis kerupuk kulit pada IKM Rizky di Kota Padang. *Buletin Ilmiah Nagari Membangun*, 4(3).
- Keraf, A. S. (2010). *Etika lingkungan hidup*. Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.
- Khasanah. (2022). Urgensi sertifikasi halal pada etika produksi. *Islamadina*, 23(2).
- Maulani, F., & D. S. (2024). Analisis penerapan etika bisnis Islam dalam proses produksi kerupuk Tasik di Wiradesa Pekalongan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(2).
- Masruroh, N., & M. S. (2022). Pemaknaan halal antara simbol dan bentuk implementasi keagamaan oleh pemilik UMKM pasca pemberlakuan UU No. 33 Tahun 2014. *Istinbath*, 21(2).
- Nadia Fatima, N., & I. E. (2023). Implementasi Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang jaminan produk halal di Provinsi Banten. *Jurnal Desentralisasi dan Kebijakan Publik*, 4(1).
- Neni Yuana, R., & D. (2025). Analisis penerapan proses produksi halal (PPH) dalam upaya meningkatkan kepercayaan konsumen. *Journal of Innovative and Creativity*, 5(3).
- Nurwahida, J., & D. (2023). Analisis etika bisnis Islam dalam penjualan daging sapi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(4).
- Rahmi, M. (2021). *Maqasid syariah sertifikasi halal*. Bening Media Publishing.
- Rio Christy Handziko, M., & H. (2023). Penanganan limbah padat produksi kerupuk rambak di Brontokan, Magelang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat MIPA dan Pendidikan MIPA*, 7(1).

Implementing a Sharia Green Economy to Address Negative Externalities of Modern Shrimp Pond Waste in Kepanjen Village, Jember Regency

Ika Septin Ananta^{1*)}, Putri Catur Ayu Lestari²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Kiai
Haji Achmad Siddiq Jember

^{*)}Correspondence Author: anantaikaseptin@gmail.com, Jember, Indonesia

DOI:

Abstract

Penelitian ini bertujuan mengkaji bentuk eksternalitas negatif dari limbah tambak udang modern di Desa Kepanjen, Kabupaten Jember, serta menilai penerapan konsep ekonomi hijau syariah sebagai upaya pengendalian. Latar belakang penelitian didasarkan pada ketidaksesuaian antara prinsip pembangunan ekonomi syariah yang berfokus pada keingintahuan lingkungan dengan praktik budidaya yang masih menimbulkan dampak ekologis dan sosial. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian fenomenologi. Data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dengan uji keabsahan triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan tambak udang modern memunculkan berbagai eksternalitas negatif, seperti polusi udara, peningkatan salinitas tanah, penurunan produktivitas lahan pertanian, menurunnya hasil tangkapan nelayan, serta terganggunya kenyamanan lingkungan organisasi. Penerapan ekonomi hijau syariah belum berjalan optimal karena prinsip tanggung jawab ekologis, kemaslahatan, keadilan sosial, dan efisiensi sumber daya belum diimplementasikan secara komprehensif. Oleh karena itu, diperlukan penguatan regulasi, peningkatan kesadaran pelaku usaha, serta sinergi multipihak guna mendorong penerapan yang lebih efektif dan berkelanjutan. Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa terdapat gambaran antara konsep ideal ekonomi hijau syariah dengan praktik pengelolaan tambak udang di lapangan, khususnya di Desa Kepanjen Kabupaten Jember. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk eksternalitas negatif yang ditimbulkan oleh limbah tambak udang modern serta mengkaji penerapan ekonomi hijau syariah dalam mengatasi permasalahan tersebut.

Keywords: *negative externalities, sharia green economy, sustainable development, shrimp farming*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengkaji bentuk eksternalitas negatif dari limbah tambak udang modern di Desa Kepanjen, Kabupaten Jember, serta menilai penerapan konsep sharia green economy sebagai upaya pengendalian. Latar belakang penelitian didasarkan pada ketidaksesuaian antara prinsip pembangunan ekonomi syariah yang berorientasi pada keberlanjutan lingkungan dengan praktik budidaya yang masih menimbulkan dampak ekologis dan sosial. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian fenomenologi. Data diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dengan uji keabsahan triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan tambak udang modern memunculkan berbagai eksternalitas negatif, seperti pencemaran air, peningkatan salinitas tanah, penurunan produktivitas lahan pertanian, berkurangnya hasil tangkapan nelayan, serta terganggunya kenyamanan lingkungan permukiman. Penerapan sharia green economy belum berjalan optimal karena prinsip tanggung jawab ekologis, kemaslahatan, keadilan sosial, dan efisiensi sumber daya belum diimplementasikan secara komprehensif. Oleh karena itu, diperlukan penguatan regulasi, peningkatan kesadaran pelaku usaha, serta sinergi multipihak guna mendorong penerapan yang lebih efektif dan berkelanjutan. Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa terdapat kesenjangan antara konsep ideal sharia green economy dengan praktik pengelolaan tambak udang di lapangan, khususnya di Desa Kepanjen Kabupaten Jember. Oleh karena itu,

penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk eksternalitas negatif yang ditimbulkan oleh limbah tambak udang modern serta mengkaji penerapan sharia green economy dalam mengatasi permasalahan tersebut.

Kata kunci : eksternalitas negatif, sharia green economy, pembangunan berkelanjutan, tambak udang.

PENDAHULUAN

Aktivitas ekonomi yang bertumpu pada pemanfaatan sumber daya alam, khususnya di sektor kelautan dan perikanan, terus mengalami peningkatan seiring dengan kebutuhan pembangunan. Namun, peningkatan tersebut tidak selalu diiringi dengan pengelolaan lingkungan yang optimal, sehingga memunculkan berbagai eksternalitas negatif seperti pencemaran lingkungan, kerusakan ekosistem, serta ketimpangan sosial ekonomi. Hal ini menunjukkan bahwa pembangunan ekonomi masih menghadapi tantangan dalam mewujudkan keseimbangan antara aspek pertumbuhan, keberlanjutan lingkungan, dan kesejahteraan masyarakat (Parlindungan et al., 2023).

Secara nasional, Indonesia memiliki potensi besar dalam pengembangan sektor perikanan dan akuakultur karena didukung oleh panjang garis pantai sekitar 99.093 kilometer (Ariadi, 2023). Salah satu komoditas yang memiliki nilai strategis adalah udang vaname (*Litopenaeus vannamei*), yang menjadi andalan dalam meningkatkan devisa negara. Pada tahun 2024, produksi udang nasional mencapai 1,13 juta ton, meningkat sebesar 16,7% dibandingkan tahun sebelumnya, meskipun belum memenuhi target produksi sebesar 2 juta ton (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2024). Selain itu, subsektor perikanan turut memberikan kontribusi sebesar 2,54% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional (BPS, 2024). Meskipun demikian, perkembangan sektor ini juga dihadapkan pada permasalahan lingkungan, terutama terkait pengelolaan limbah tambak yang belum dilakukan secara maksimal.

Permasalahan tersebut terlihat secara nyata di tingkat lokal, yaitu di Desa Kepanjen, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember. Sebagian besar masyarakat di wilayah ini menggantungkan hidup pada sektor perikanan dan pertanian. Akan tetapi, perkembangan tambak udang modern yang cukup pesat justru menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan sekitar. Limbah tambak yang dibuang langsung ke sungai dan laut tanpa proses pengolahan menyebabkan pencemaran air, peningkatan kadar salinitas dan pH tanah, serta menurunnya produktivitas lahan pertanian. Selain itu, kondisi ini juga berdampak pada

berkurangnya hasil tangkapan nelayan, sehingga menimbulkan tekanan ekonomi bagi masyarakat pesisir (Peraturan Menteri LHK No. 9 Tahun, 2024).

Dalam perspektif ekonomi Islam, permasalahan tersebut dapat ditinjau melalui konsep sharia green economy, yaitu pendekatan yang mengintegrasikan kegiatan ekonomi dengan prinsip keberlanjutan lingkungan dan nilai-nilai syariah. Konsep ini menekankan pentingnya tanggung jawab ekologis, keadilan sosial, serta kemaslahatan dalam setiap aktivitas ekonomi (Khaddafi et al., 2022). Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa ekonomi hijau dalam perspektif syariah memiliki keterkaitan erat dengan upaya pembangunan berkelanjutan melalui integrasi nilai-nilai Islam dalam pengelolaan lingkungan (Syafira dan Al Hadi, 2023). Namun, kajian tersebut masih bersifat umum dan belum secara khusus membahas penerapannya dalam konteks budidaya tambak udang modern yang berpotensi menimbulkan eksternalitas negatif.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa terdapat kesenjangan antara konsep ideal sharia green economy dengan praktik pengelolaan tambak udang di lapangan, khususnya di Desa Kepanjen Kabupaten Jember. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bentuk eksternalitas negatif yang ditimbulkan oleh limbah tambak udang modern serta mengkaji penerapan sharia green economy dalam mengatasi permasalahan tersebut. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ekonomi Islam yang lebih aplikatif serta menjadi dasar dalam penyusunan kebijakan pengelolaan tambak yang berkelanjutan dan berkeadilan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian fenomenologi. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai fenomena sosial melalui penelusuran makna serta pengalaman informan secara langsung di lapangan (Yusuf, 2021). Penelitian dilaksanakan di Desa Kepanjen, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember, yang menjadi lokasi dengan aktivitas tambak udang modern yang berpotensi menimbulkan eksternalitas negatif terhadap lingkungan dan masyarakat.

Pengumpulan data dilakukan melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi (Sugiyono, 2013). Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung kondisi lingkungan, aktivitas tambak, serta dampak limbah yang terjadi di sekitar lokasi penelitian.

Wawancara dilakukan secara mendalam kepada informan yang relevan guna memperoleh informasi terkait eksternalitas negatif limbah tambak udang serta penerapan sharia green economy (Abdussamad, 2021). Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk melengkapi data melalui berbagai dokumen, laporan, serta catatan yang berkaitan dengan kondisi tambak dan pengelolaannya.

Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive, yaitu pemilihan informan secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan kebutuhan penelitian (Saat dan Mania, 2020). Data yang telah diperoleh selanjutnya dianalisis menggunakan tahapan reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2013). Untuk menjamin keabsahan data, digunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik guna memastikan konsistensi dan validitas data, serta dilakukan secara berkelanjutan hingga mencapai titik kejenuhan (Moleong, 2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan sekaligus membahas temuan penelitian yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi mengenai dampak limbah tambak udang modern di Desa Kepanjen, Kabupaten Jember. Penyajian dilakukan secara deskriptif naratif dengan mengaitkan data empiris di lapangan dengan konsep teori yang relevan.

Subjek penelitian ditentukan secara purposive berdasarkan keterlibatan langsung terhadap fenomena yang diteliti, meliputi kepala desa, petani, nelayan, serta perwakilan kelompok masyarakat. Perbedaan latar belakang dan peran informan memberikan gambaran yang komprehensif mengenai dampak aktivitas tambak udang. Petani dan nelayan merupakan kelompok yang paling merasakan dampak secara langsung, sedangkan pemerintah desa dan kelompok masyarakat berperan dalam aspek pengawasan dan penyampaian aspirasi.

Eksternalitas Negatif

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas tambak udang modern menimbulkan eksternalitas negatif yang berdampak pada aspek lingkungan, kesehatan, dan sosial ekonomi. Pada aspek lingkungan, limbah tambak yang dibuang ke sungai dan laut menyebabkan penurunan kualitas air, perubahan warna, serta timbulnya bau tidak sedap. Selain itu, limbah juga mencemari lahan pertanian sehingga meningkatkan kadar salinitas

tanah dan mengakibatkan penurunan produktivitas. Kondisi ini menunjukkan adanya tekanan terhadap ekosistem pesisir akibat aktivitas produksi yang tidak diimbangi dengan pengelolaan limbah yang memadai.

Pada aspek kesehatan, meskipun belum ditemukan dampak langsung terhadap masyarakat, limbah tambak tetap berpotensi menimbulkan risiko, terutama melalui pencemaran air yang berdampak pada hewan ternak dan kualitas lingkungan. Hal ini mengindikasikan bahwa dampak kesehatan bersifat tidak langsung, namun tetap perlu menjadi perhatian dalam pengelolaan lingkungan.

Sementara itu, pada aspek sosial ekonomi, dampak yang paling signifikan dirasakan oleh masyarakat adalah penurunan pendapatan. Nelayan mengalami penurunan hasil tangkapan akibat berkurangnya populasi ikan di perairan sekitar, sedangkan petani menghadapi kerugian karena lahan pertanian menjadi tidak produktif. Kondisi ini menunjukkan bahwa aktivitas tambak tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga menimbulkan beban sosial bagi masyarakat sekitar.

Dalam perspektif ekonomi, kondisi tersebut mencerminkan adanya eksternalitas negatif, yaitu dampak merugikan dari suatu aktivitas ekonomi terhadap pihak lain yang tidak terlibat langsung (Mankiw, 2018). Temuan ini juga sejalan dengan pandangan bahwa kegiatan produksi yang tidak memperhatikan aspek lingkungan dapat menyebabkan kerusakan ekosistem serta menimbulkan kerugian sosial (Girikallo, 2020).

Sharia Green Economy

Jika ditinjau dari perspektif ekonomi Islam, konsep sharia green economy menekankan pentingnya keseimbangan antara pertumbuhan ekonomi, kelestarian lingkungan, dan kesejahteraan masyarakat (Suprianik, 2022). Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan prinsip-prinsip tersebut belum berjalan secara optimal dalam praktik pengelolaan tambak udang di Desa Kepanjen.

Prinsip khalifah sebagai bentuk tanggung jawab ekologis belum sepenuhnya terwujud, karena masih ditemukan praktik pembuangan limbah yang mencemari lingkungan. Prinsip maslahah juga belum terpenuhi secara menyeluruh, mengingat manfaat ekonomi yang dihasilkan tidak sebanding dengan kerugian yang dialami masyarakat. Selain itu, prinsip larangan israf belum diterapkan secara maksimal, yang terlihat dari pengelolaan limbah yang tidak efisien. Sementara itu, prinsip keadilan distributif menunjukkan adanya

ketimpangan, di mana keuntungan ekonomi lebih banyak dinikmati oleh pelaku usaha, sedangkan masyarakat sekitar menanggung dampak negatif.

Dengan demikian, temuan penelitian ini menunjukkan bahwa aktivitas tambak udang modern di Desa Kepanjen belum sepenuhnya sejalan dengan prinsip-prinsip sharia green economy. Oleh karena itu, diperlukan upaya pengelolaan yang lebih berkelanjutan melalui penerapan prinsip ekonomi syariah, penguatan pengawasan, serta penegakan regulasi yang lebih tegas agar tercipta keseimbangan antara kepentingan ekonomi, lingkungan, dan kesejahteraan masyarakat.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan berisi ringkasan dari uraian mengenai hasil dan pembahasan dengan mengacu pada tujuan penelitian. Rekomendasi disusun berdasarkan temuan penelitian yang telah dibahas. Rekomendasi dapat mengacu pada tindakan praktis, pengembangan teori baru, dan penelitian lanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis eksternalitas negatif limbah tambak udang modern serta mengkaji penerapan sharia green economy dalam mengatasinya di Desa Kepanjen, Kabupaten Jember. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas tambak udang menimbulkan dampak negatif pada aspek lingkungan, kesehatan, dan sosial ekonomi.

Pencemaran air, peningkatan salinitas tanah, serta kerusakan ekosistem pesisir menjadi bentuk utama dampak lingkungan, sementara pada aspek sosial ekonomi terjadi penurunan pendapatan nelayan dan petani akibat menurunnya hasil tangkapan dan produktivitas lahan. Meskipun dampak kesehatan belum dirasakan secara langsung, potensi risiko tetap ada melalui pencemaran lingkungan. Di sisi lain, penerapan sharia green economy belum berjalan optimal, yang terlihat dari belum terpenuhinya prinsip tanggung jawab ekologis, kemaslahatan, efisiensi pengelolaan sumber daya, dan keadilan distribusi manfaat.

Berdasarkan temuan tersebut, diperlukan upaya konkret berupa peningkatan pengelolaan limbah melalui teknologi ramah lingkungan serta penguatan pengawasan dan penegakan regulasi oleh pemerintah. Selain itu, pengembangan konsep sharia green economy perlu diarahkan pada implementasi yang lebih aplikatif dalam pengelolaan sumber daya pesisir. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji model penerapan yang lebih

komprehensif agar dapat memberikan solusi yang lebih efektif dalam menekan dampak negatif dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

REFERENSI

- Ariadi, H. (2023). *Dinamika wilayah pesisir*. Malang: UB Press.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Produk domestik bruto Indonesia triwulanan 2020–2024*.
- Girikallo, A. S., Mahdalena, F. U., Mukhyi, M. A., Asrun, L. O., Casriyanti, Suwastika, I. W. K., Anawati, S., Aslindar, D. A., & Fauza, M. (2022). *Buku ajar ekonomi mikro*. Malang: PT Literasi Nusantara Abadi Grup.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2024). *Capaian kinerja sektor perikanan budidaya tahun 2024*.
- Khaddafi, M., Rahman, M. N., Riszki, M., Nurzanna, Marhaya, P., & Wahyudi, A. (2024). Penerapan green economy pada maqoshid syariah. *Jurnal Intelek Insan Cendikia*, 1.
- Mankiw, N. G. (2021). *Principles of economics* (9th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Moleong, L. J. (2017). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Parlindungan, H. K., Gunawan, R., & Rahayu, S. (2025). Green economy dalam perspektif ekonomi syariah: Solusi untuk pembangunan berkelanjutan. *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Komputer dan Sains*, 3(1).
- Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2024 tentang Pengelolaan Sampah yang Mengandung Bahan Berbahaya dan Beracun dan Limbah Bahan Berbahaya dan Beracun. (2024).
- Saat, S., & Mania, S. (2020). *Pengantar metodologi penelitian: Panduan bagi peneliti pemula*. Gowa: Pusaka Almaida.
- Sugiyono. (2013). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syafira, S. R., & Al Hadi, M. S. (2023). Relevansi green economy dan ekonomi syariah: Solusi atau tantangan. *Jurnal Ekonomi Islam*, 2(2).
- Yusuf, A. M. (2021). *Metode penelitian: Kuantitatif, kualitatif, dan penelitian gabungan*. Jakarta: Kencana.
- Zuchri, A. (2021). *Metode penelitian kualitatif*. Makassar: Syakir Media Press.

- Simanjuntak, viona doharni, Butar-butur, H., & Melianna, S. (2025). Pengaruh Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Sektor Teknologi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 12(7), 2961–2974.
- Alimah, A, & Sihono, A (2024). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas. *JiIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, [jiip.stkipyapisdompu.ac.id](http://www.jiip.stkipyapisdompu.ac.id), <http://www.jiip.stkipyapisdompu.ac.id/jiip/index.php/JiIP/article/view/3151>
- Yusuf, M, Sutrisno, S, Putri, PAAN, & ... (2024). Prospek Penggunaan E-Commerce Terhadap Profitabilitas Dan Kemudahan Pelayanan Konsumen: Literature Review. *Jurnal ...*, jurnal.universitasdarmaagung.ac.id, <http://jurnal.universitasdarmaagung.ac.id/jurnaluda/article/view/2268>
- Poerba, RM, Triana, L, Yuliah, Y, & ... (2024). Pengaruh Likuiditas Terhadap Profitabilitas pada PT. Mulia Industrindo, Tbk Periode 2011-2022. *Jurnal Neraca ...*, [journal-stiehidayatullah.ac.id](https://www.journal-stiehidayatullah.ac.id), <https://www.journal-stiehidayatullah.ac.id/neraca/article/view/373>

The External Impact of PTPN 1 Regional 5 Mumbul Jember Plantation from a Sharia Economic Perspective

Citra Putri Oktavia^{1*)}, Putri Catur Ayu Lestari²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

^{*)}Correspondence Author: citraptroktv@gmail.com, Jember, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3382>

Abstract

The agro-industry, or industry that uses agricultural products as raw materials, has successfully recorded growth of 5.20% and contributed up to 8.89% to the national Gross Domestic Product (GDP) in 2024. This underscores the importance of the agro-industry sector in the country's economic framework, particularly through the contribution of the non-oil and gas processing sector which reached 51.81%. This study aims to analyze the externality impacts caused by the activities of PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember on surrounding communities and examine these impacts from the perspective of Islamic economics. PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul is a plantation unit managing sugarcane commodities and directly interacting with local communities. This research uses a qualitative descriptive approach. Data were collected through observation, interviews, documentation, and literature study. Informants were determined using purposive sampling, while data validity was tested using source and technique triangulation. The results show that the activities of PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul generate both positive and negative externalities. Positive externalities include employment opportunities, development of local businesses, and social assistance programs through Corporate Social Responsibility and Partnership and Community Development Programs. Meanwhile, negative externalities include potential environmental disturbances due to suboptimal waste management. From the perspective of Islamic economics, these activities are aligned with the principles of tawhid, justice, and public welfare, although environmental management still needs improvement to support sustainable economic activities.

Keywords: Externalities, Plantation Industry, Islamic Economics

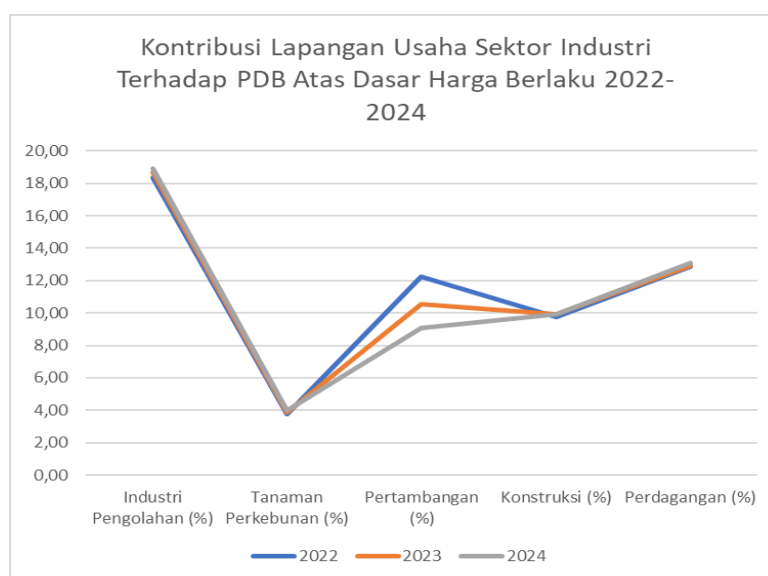
Abstrak

Industri agro atau industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku berhasil mencatat pertumbuhan 5,20% dan memberikan kontribusi hingga 8,89% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional pada tahun 2024. Hal ini menggarisbawahi pentingnya peran sektor industri agro dalam kerangka ekonomi negara, khususnya melalui kontribusi sektor pengolahan nonmigas yang mencapai 51,81%. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak eksternalitas yang ditimbulkan oleh aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember terhadap masyarakat sekitar serta meninjau dampak tersebut dalam perspektif ekonomi syariah. PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul merupakan unit usaha perkebunan yang mengelola komoditas tebu dan memiliki interaksi langsung dengan masyarakat sekitar. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi literatur. Teknik penentuan informan menggunakan *sampling*, sedangkan keabsahan data diuji menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul menimbulkan eksternalitas positif dan negatif. Eksternalitas positif meliputi penyerapan tenaga kerja, berkembangnya usaha masyarakat, serta program bantuan sosial melalui *Corporate Social Responsibility* dan Program Kemitraan dan Bina Lingkungan. Sementara itu eksternalitas negatif berupa potensi gangguan lingkungan akibat pengelolaan limbah yang belum optimal. Dalam perspektif ekonomi syariah, aktivitas tersebut sejalan dengan prinsip tauhid, keadilan, dan kemaslahatan karena memberikan manfaat bagi masyarakat, namun perusahaan tetap perlu meningkatkan pengelolaan lingkungan guna menjaga keberlanjutan kegiatan ekonomi.

Kata kunci : Eksternalitas, PTPN Kebun Mumbul, Ekonomi Syariah

PENDAHULUAN

Kegiatan industri perkebunan memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi, khususnya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan membuka lapangan pekerjaan (Lestari & Ainulyaqin, 2022). Industri agro atau industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku berhasil mencatat pertumbuhan 5,20% dan memberikan kontribusi hingga 8,89% terhadap *Produk Domestic Bruto* (PDB) nasional pada tahun 2024. Hal ini menggarisbawahi pentingnya peran sektor industri agro dalam kerangka ekonomi negara, khususnya melalui kontribusi sektor pengolahan nonmigas yang mencapai 51,81% (Wisnubroto, 2024).



Gambar 1. Kontribusi Lapangan Usaha Sektor Industri terhadap PDB Atas Dasar Harga Berlaku 2022-2024

Pertumbuhan subsektor dari perkebunan bagian dari pertanian menunjukkan tren positif 0,34%, didukung oleh permintaan global dan pengolahan agro. Industri perkebunan tidak hanya berperan dalam produksi komoditas pertanian, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat di wilayah sekitarnya (BPS, 2020-2024). Namun, aktivitas industri juga dapat menimbulkan eksternalitas, yaitu dampak yang muncul akibat kegiatan ekonomi yang dirasakan oleh pihak lain di luar pelaku kegiatan tersebut.

Dalam ilmu ekonomi, dampak yang ditimbulkan oleh suatu kegiatan ekonomi terhadap pihak lain di luar pelaku kegiatan tersebut dikenal sebagai eksternalitas (Mankiw, 2018). Eksternalitas dapat bersifat positif maupun negatif. Eksternalitas positif terjadi ketika

suatu kegiatan ekonomi memberikan manfaat bagi pihak lain, sedangkan eksternalitas negatif muncul ketika kegiatan ekonomi tersebut menimbulkan kerugian bagi pihak lain (Rohima, 2020).

PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember merupakan salah satu unit usaha perkebunan yang mengelola komoditas tebu (PTPN, 2025). Keberadaan perusahaan ini memberikan dampak sosial, ekonomi dan lingkungan bagi masyarakat di sekitarnya. Dampak tersebut dapat berupa eksternalitas positif seperti terbukanya lapangan pekerjaan dan berkembangnya usaha masyarakat, tetapi juga dapat menimbulkan eksternalitas negatif seperti gangguan lingkungan.

Dalam perspektif ekonomi syariah, setiap aktivitas ekonomi harus memperhatikan prinsip keadilan, kemaslahatan, serta keseimbangan antara kepentingan ekonomi dan kelestarian lingkungan (Ismaliyanto et al., 2024). Setiap kegiatan ekonomi harus menyeimbangkan kepentingan pribadi dengan kepentingan sosial. Jika aktivitas produksi menimbulkan kerugian bagi masyarakat atau lingkungan, maka pelaku ekonomi memiliki tanggung jawab moral dan sosial untuk memperbaikinya (Dainori, 2025). Oleh karena itu, penting untuk mengkaji bagaimana eksternalitas yang dihasilkan oleh aktivitas perkebunan tersebut dinilai dalam perspektif ekonomi syariah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bentuk eksternalitas yang ditimbulkan oleh aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember, mengetahui persepsi masyarakat mengenai dampak sosial, ekonomi dan lingkungan dari aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember serta menganalisis bentuk eksternalitas dalam perspektif ekonomi syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami fenomena sosial yang terjadi di masyarakat secara mendalam melalui pengumpulan data secara langsung dari informan penelitian (Fiantika et al., 2022). Penelitian dilakukan di PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember yang berlokasi di Desa Lengkon, Kecamatan Mumbulsari, Kabupaten Jember.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi literatur (Abdussamad, 2021). Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung kondisi lingkungan sekitar perusahaan serta aktivitas masyarakat yang berkaitan

dengan keberadaan perusahaan. Wawancara dilakukan kepada masyarakat sekitar dan pihak terkait untuk memperoleh informasi mengenai dampak aktivitas perusahaan terhadap kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data pendukung yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan serta kondisi lingkungan sekitar (Nasution, 2023).

Penentuan informan dilakukan menggunakan teknik *sampling*, yaitu memilih informan yang dianggap memiliki pengetahuan terkait permasalahan penelitian (Sumargo, 2020). Data yang diperoleh dianalisis melalui beberapa tahapan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Sahir, 2022). Keabsahan data dalam penelitian ini diuji menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik untuk memastikan validitas data yang diperoleh dan dilakukan secara terus menerus hingga datanya jenuh (Hasan, 2022).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Eksternalitas Positif

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul memberikan beberapa dampak positif bagi masyarakat sekitar. Salah satunya adalah terbukanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal. Kegiatan operasional perkebunan yang memiliki luas area sekitar 4.783 hektar membutuhkan tenaga kerja dalam jumlah besar sehingga memberikan peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

Keberadaan perusahaan juga mendorong berkembangnya aktivitas ekonomi masyarakat. Beberapa masyarakat memanfaatkan keberadaan pekerja perkebunan dengan membuka usaha kecil seperti warung makan, toko kebutuhan sehari-hari, serta jasa lainnya yang mendukung aktivitas para pekerja. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas perusahaan tidak hanya memberikan manfaat bagi pekerja secara langsung, tetapi juga memberikan dampak ekonomi bagi masyarakat secara tidak langsung.

Selain membuka lapangan pekerjaan dan mendorong aktivitas ekonomi masyarakat, perusahaan juga menjalankan program tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* (CSR). Program CSR tersebut dibuat untuk memberdayakan masyarakat sekitar dan diwujudkan dalam berbagai kegiatan sosial seperti bantuan kepada masyarakat, kegiatan sosial keagamaan, serta program kemitraan dengan masyarakat sekitar (Maissa et al., 2024). Program tersebut bertujuan untuk meningkatkan hubungan yang

harmonis antara perusahaan dan masyarakat serta mendukung pembangunan sosial di lingkungan sekitar perusahaan.

Dalam teori ekonomi, kondisi tersebut merupakan bentuk eksternalitas positif yang muncul akibat aktivitas produksi suatu perusahaan yang memberikan manfaat bagi pihak lain di luar pelaku kegiatan ekonomi tersebut (Rohima, 2020). Eksternalitas positif ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal di wilayah sekitar perusahaan.

Teori *stakeholder*, disini juga menjelaskan sebagaimana yang dikemukakan Ghozali dan Chariri, bahwa perusahaan memiliki kewajiban untuk memberikan manfaat kepada berbagai pihak yang berkepentingan (Purba, 2023). Dalam hal ini, masyarakat di sekitar area perkebunan termasuk sebagai *stakeholder* utama yang kepentingannya perlu diperhatikan dan dilindungi. Hal tersebut dikarenakan masyarakat yang secara langsung merasakan dampak dari aktivitas operasional perusahaan.

Eksternalitas Negatif

Di sisi lain, aktivitas perkebunan juga menimbulkan eksternalitas negatif berupa potensi gangguan lingkungan akibat pengelolaan limbah yang belum optimal. Dengan adanya pencemaran lingkungan yang dibiarkan dalam waktu tertentu berpotensi menimbulkan berbagai dampak lanjutan, menyebabkan munculnya bau tidak sedap, penurunan keindahan lingkungan, serta menjadi tempat berkembangnya penyakit. Pencemaran yang terjadi juga dapat berdampak pada penurunan kualitas tanah dan sumber air di sekitar area perkebunan (Fadillah et al., 2023).

Hal ini dapat menimbulkan ketidaknyamanan bagi masyarakat sekitar lokasi perkebunan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pengelolaan lingkungan secara lebih optimal agar dampak negatif tersebut dapat diminimalkan. Upaya pengelolaan lingkungan yang baik dapat dilakukan melalui penerapan sistem pengelolaan limbah yang lebih efektif serta pengawasan terhadap aktivitas produksi agar tidak menimbulkan dampak yang merugikan masyarakat sekitar.

Dalam teori ekonomi, eksternalitas negatif yaitu dampak dari aktivitas yang menimbulkan kerugian bagi pihak lain tanpa adanya kompensasi (Rohima, 2020). Pencemaran lingkungan yang terjadi di sekitar perkebunan memerlukan perhatian yang cukup besar dan akan menyebabkan tumpukan sampah yang signifikan jika pengolahan tata

lingkungan tidak dikelola dengan baik dan masyarakat juga perlu peduli terhadap lingkungan.

Persepsi Masyarakat Mengenai Dampak Sosial, Ekonomi dan Lingkungan

Keberadaan PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember memberikan dampak ekonomi yang cukup signifikan bagi masyarakat di sekitarnya. Cohen menjelaskan bahwa dampak ekonomi suatu kegiatan dapat dianalisis melalui tiga indikator utama yang meliputi aktivitas ekonomi, tingkat pendapatan, serta pengeluaran masyarakat (Cohen, 1995). Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat, salah satu dampak ekonomi yang paling dirasakan adalah terbukanya kesempatan kerja bagi masyarakat lokal. Perusahaan perkebunan tersebut mempekerjakan sebagian masyarakat sekitar sebagai tenaga kerja baik dalam kegiatan budidaya tebu maupun dalam aktivitas operasional lainnya.

Selain memberikan dampak ekonomi, keberadaan PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember juga memberikan dampak sosial bagi masyarakat sekitar. Soedharto menyatakan bahwa dampak sosial merupakan berbagai perubahan yang terjadi dalam kehidupan sosial masyarakat sebagai konsekuensi dari implementasi kebijakan, program, maupun kegiatan pembangunan (Nurkolis, 2015). Interaksi antara perusahaan dan masyarakat menciptakan hubungan sosial yang saling mempengaruhi dalam kehidupan sehari-hari. Beberapa masyarakat menyampaikan bahwa perusahaan turut berperan dalam mendukung kegiatan sosial di lingkungan sekitar, seperti kegiatan kemasyarakatan, pembangunan fasilitas umum, serta dukungan terhadap kegiatan masyarakat lainnya.

Rumkel menyatakan bahwa dampak lingkungan merupakan berbagai perubahan yang terjadi pada kondisi lingkungan sebagai akibat dari pelaksanaan suatu usaha atau aktivitas tertentu (Kusumawati, 2022). Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat sekitar, keberadaan perkebunan tidak hanya menimbulkan potensi dampak negatif, tetapi juga memberikan dampak positif bagi lingkungan masyarakat. Salah satu manfaat yang dirasakan adalah masyarakat dapat memanfaatkan rumput yang tumbuh di area sekitar perkebunan sebagai pakan ternak.

Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam perspektif ekonomi syariah, aktivitas ekonomi harus didasarkan pada prinsip tauhid, keadilan, dan kemaslahatan. Prinsip tauhid menekankan bahwa segala aktivitas ekonomi harus dilakukan dengan tanggung jawab kepada Allah SWT (Ismaliyanto et al.,

2024). Prinsip keadilan menuntut agar setiap aktivitas ekonomi tidak merugikan pihak lain dan tanpa membedakan status, kekayaan, atau kondisi sosial (Melanie et al., 2025). Sedangkan prinsip kemaslahatan bertujuan memberikan manfaat bagi masyarakat secara luas (Ismaliyanto et al., 2024).

Berdasarkan prinsip tersebut, aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul yang memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat dapat dianggap sejalan dengan nilai-nilai ekonomi syariah. Namun demikian, perusahaan tetap perlu meningkatkan pengelolaan lingkungan agar dampak negatif dapat diminimalisasi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas PTPN 1 Regional 5 Kebun Mumbul Jember menimbulkan eksternalitas positif dan negatif bagi masyarakat sekitar. Eksternalitas positif meliputi penyerapan tenaga kerja, berkembangnya usaha masyarakat, serta program bantuan sosial dan program kemitraan. Sementara itu, eksternalitas negatif berupa potensi gangguan lingkungan akibat pengelolaan limbah yang belum optimal.

Dalam perspektif ekonomi syariah, aktivitas perusahaan dinilai telah memberikan manfaat bagi masyarakat dan sejalan dengan prinsip tauhid, keadilan, dan kemaslahatan. Namun perusahaan perlu meningkatkan pengelolaan lingkungan agar kegiatan ekonomi dapat berjalan secara berkelanjutan.

REFERENSI

- Abdussamad, Z. (2021). *Metode penelitian kualitatif*. Syakir Media Press.
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Kontribusi lapangan usaha terhadap PDB atas dasar harga berlaku*. <https://www.bps.go.id>
- Cohen, L. (1995). *Quality function deployment: How to make QFD work for you*. Addison-Wesley.
- Dainori. (2025). Maqasid syariah sebagai barometer masalah dalam praktek ekonomi Syariah. *Tashfir Terateks: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Syariah*, 1(1).
- Fadillah, M. A., & Imsar, I. (2023). Dampak Lingkungan Limbah Terhadap Produksi Cpo Di Pks Sei Meranti Pt. Perkebunan Nusantara Iii (Persero). *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 1(4), 89–96.

<https://doi.org/10.572349/Neraca.v1i4.268>

- Fiantika, F. R., Wasil, M., Jumiati, S., Honesti, L., Wahyuni, S., Mouw, E., Jonata., Mashudi, I., Hasanah, N., Maharani, A., Ambarwati, K., Noflidaputri, R., Nuryami., & Waris, L. (2022). *Metodologi penelitian kualitatif*. PT Global Eksekutif Teknologi.
- Hasan, M., Harahap, T. K., Hasibuan, S., Rodliyah, I., Thalbah, S. Z., Rakhman, C. U., Ratnaningsih, P. W., Inanna, Mattunruang, A. A., Herman, Nursaeni, Yusriani, Nahriana, Silalahi, D. E., Hasyim, S. H., Rahmat, A., Ulfah, Y. F., & Arisah, N. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Penerbit Tahta Media. Retrieved From <https://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/182>
- Ismaliyanto, J., Fahriani, F. Z., & Astuti, H. H. (2024). *Pengantar ekonomi syariah*. Loka Literasi Bangsa.
- Kusumawati, D. (2022). *Optimalisasi pemasaran produk industri kecil menengah melalui koperasi*. Unisri Press.
- Lestari, D. S. T., & Ainulyaqin, M. H. (2022). Program industrialisasi dalam mengatasi kesenjangan ekonomi di masyarakat: Perspektif ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(1), 288–297. <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i1.4077>
- Melanie, D. P., Lailiyah, I., Budiarti, N., Hasan, M., & Setianingrum, N. (2025). Integrasi prinsip keadilan Islam ('adl) dalam sistem kompensasi karyawan pada CV Surya Kejayaan. *Menulis: Jurnal Penelitian Nusantara*, 1(5), 130–137.
- Nasution, A. F. (2023). *Metode penelitian kualitatif*. CV Harfa Creative.
- Nurkolis. (2015). *Dampak keberadaan industri terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat serta lingkungan sekitar industri*. Universitas Negeri Malang.
- PT Perkebunan Nusantara I. (2025). *Profil PTPN I*. <https://ptpn1.co.id/profil-ptpn-i/>
- Purba, R. B. (2023). *Teori akuntansi: Sebuah pemahaman untuk mendukung penelitian di bidang akuntansi*.
- Rohima, S. (2020). *Ekonomi publik*. Universitas Sriwijaya.
- Sahir, S. H. (2022). *Metodologi penelitian*. KBM Indonesia.
- Sumargo, B. (2020). *Teknik Sampling*. Unj press.
- Wisnubroto, K. (2024, April). Surplus perdagangan beruntun dimotori industri agro dan manufaktur. *Indonesia.go.id*. <https://indonesia.go.id/kategori/editorial/9146/surplus-perdagangan-beruntun-dimotori-industri-agro-dan-manufaktur>

Analysis of Digital Infrastructure Competitive Advantage through Capital Raising Strategy: VRIO Case Study at PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET)

Muhammad Fathurrahman^{1*)}, Dini Mustika Buana Putri²⁾, Jufri Yandes³⁾

¹⁾²⁾³⁾ Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik, Universitas Lampung

^{*)}Correspondence Author: muhammad.fathur@fisip.unila.ac.id, Bandar Lampung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3386>

Abstract

The increasingly rapid development of digital technology has driven significant growth in the internet business sector. Digital transformation across various sectors, including education, banking, healthcare, e-commerce, and the creative industry, has increased the need for fast, stable, and high-capacity internet connectivity. The emergence of new technologies such as 5G, Wi-Fi 7, the Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence (AI), and cloud computing is further expanding internet business opportunities. This study aims to analyze the effectiveness of the corporate action undertaken by PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) in supporting digital infrastructure expansion. Using the Resource-Based View (RBV) as an analytical lens, this study examines how the transformation of financial resources into technological assets (Wi-Fi 7) and the strengthening of international backbone infrastructure contribute to the creation of competitive advantage. Furthermore, the analysis applies the VRIO framework to evaluate the strategic characteristics of these assets in terms of being valuable, rare, inimitable, and organized. The findings indicate that investments in Wi-Fi 7 technology and ownership of international submarine cable access provide significant value in enhancing service quality (valuable), remain relatively limited in the domestic market (rare), and are difficult to replicate due to high capital requirements and complex technical capabilities (inimitable). In addition, the firm's ability to effectively manage and integrate these resources (organized) strengthens its potential to achieve sustained competitive advantage. Overall, this strategy reflects a form of vertical integration aimed at capturing the retail market in strategic regions (Bali–Lombok), while simultaneously mitigating financial risks associated with reliance on debt financing.

Keywords: Right Issue, RBV, VRIO, INET

Abstrak

Perkembangan teknologi digital yang semakin pesat telah mendorong pertumbuhan signifikan pada sektor bisnis internet. Transformasi digital di berbagai bidang seperti pendidikan, perbankan, kesehatan, e-commerce, hingga industri kreatif meningkatkan kebutuhan akan konektivitas internet yang cepat, stabil, dan berkapasitas tinggi. Kemunculan teknologi baru seperti 5G, Wi-Fi 7, *Internet of Things (IoT)*, *Artificial Intelligence (AI)*, dan *cloud computing* semakin memperluas peluang bisnis internet. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas aksi korporasi PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) dalam mendukung ekspansi infrastruktur digital. Dengan menggunakan lensa *Resource-Based View (RBV)*, penelitian ini membedah bagaimana transformasi sumber daya finansial menjadi aset teknologi (Wi-Fi 7) dan penguatan backbone internasional menciptakan keunggulan kompetitif. Analisis selanjutnya menggunakan kerangka VRIO untuk mengevaluasi karakteristik strategis dari aset yang dihasilkan, yaitu *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *organized*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa investasi pada teknologi Wi-Fi 7 dan kepemilikan akses kabel bawah laut internasional memiliki nilai tinggi dalam meningkatkan kualitas layanan (*valuable*), relatif terbatas di pasar domestik (*rare*), serta sulit ditiru karena membutuhkan investasi besar dan kapabilitas teknis yang kompleks (*inimitable*). Selain itu, kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengintegrasikan aset tersebut secara efektif (*organized*) memperkuat potensi terciptanya keunggulan kompetitif berkelanjutan. Secara keseluruhan, strategi ini merupakan bentuk integrasi vertikal untuk menguasai pasar ritel di wilayah strategis (Bali–Lombok), sekaligus memitigasi risiko finansial akibat ketergantungan pada pendanaan berbasis utang.

Kata kunci : Right Issue, RBV, VRIO, INET

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital yang semakin pesat telah mendorong pertumbuhan signifikan pada sektor bisnis internet. Transformasi digital di berbagai bidang seperti pendidikan, perbankan, kesehatan, e-commerce, hingga industri kreatif meningkatkan kebutuhan akan konektivitas internet yang cepat, stabil, dan berkapasitas tinggi. Kemunculan teknologi baru seperti 5G, Wi-Fi 7, *Internet of Things (IoT)*, *Artificial Intelligence (AI)*, dan *cloud computing* semakin memperluas peluang bisnis internet, tidak hanya sebagai penyedia jaringan tetapi juga sebagai penyedia berbagai layanan digital bernilai tambah seperti *smart home*, *data center*, dan keamanan siber. Selain itu, perubahan gaya hidup digital masyarakat seperti kerja jarak jauh, *streaming*, dan perkembangan konsep *smart city* turut meningkatkan permintaan terhadap layanan internet berkualitas tinggi.

Dalam lima tahun terakhir (2020–2025), industri telekomunikasi Indonesia juga mengalami pergeseran paradigma yang cukup fundamental akibat percepatan adopsi teknologi digital pasca pandemi. Kebutuhan masyarakat terhadap konektivitas yang lebih cepat, stabil, dan berkapasitas besar semakin meningkat, terutama untuk mendukung aktivitas digital sehari-hari. Tren ini membuat layanan *Fiber to The Home (FTTH)* menjadi fokus utama pengembangan jaringan internet, khususnya di wilayah dengan tingkat aktivitas ekonomi tinggi. FTTH merupakan teknologi akses jaringan yang menyalurkan sinyal optik langsung dari penyedia layanan ke rumah pelanggan menggunakan kabel fiber optik sebagai media transmisi, sehingga mampu menyediakan kecepatan dan stabilitas koneksi yang lebih baik dibandingkan teknologi akses konvensional (Insani & Alijoyo, 2024). Sejalan dengan perubahan tersebut, PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET), yang sebelumnya lebih berfokus sebagai penyedia infrastruktur backbone, mulai melakukan pivot strategis menuju pasar ritel untuk menangkap peluang margin keuntungan yang lebih besar di tengah semakin ketatnya persaingan industri telekomunikasi.

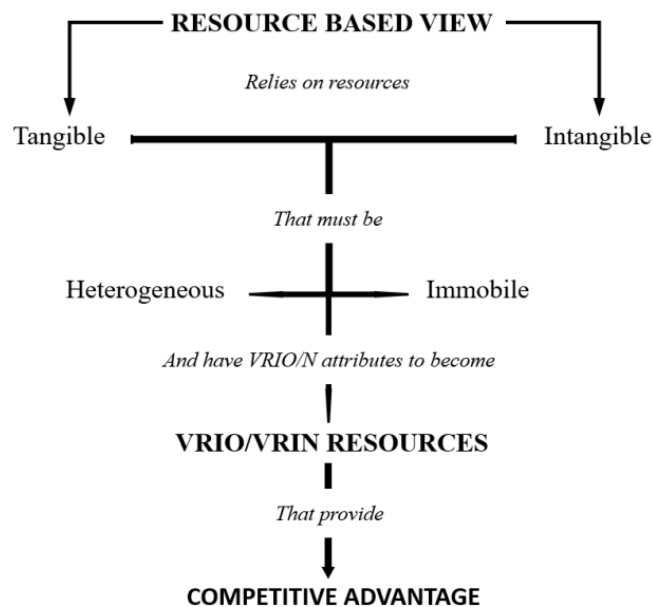
Pertumbuhan kebutuhan internet berkecepatan tinggi juga tercermin dari meningkatnya jumlah pengguna layanan internet tetap (*fixed broadband*) di Indonesia. Data prospektus PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (2025) menunjukkan bahwa proporsi rumah tangga yang berlangganan *fixed broadband* mengalami peningkatan yang cukup signifikan, dari sekitar 27,40% pada tahun 2024 menjadi 38,70% pada tahun 2025. Peningkatan ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin membutuhkan layanan internet berbasis kabel yang lebih stabil dan berkapasitas besar dibandingkan dengan jaringan nirkabel.

Dalam mendukung kebutuhan konektivitas tersebut, pembangunan infrastruktur telekomunikasi seperti Sistem Komunikasi Kabel Laut (SKKL) dan jaringan *Fiber to The Home* (FTTH) menjadi sangat penting. Perlu dipahami bahwa SKKL merupakan sistem transmisi yang menggunakan kabel serat optik yang dipasang di dasar laut untuk menghubungkan stasiun kabel di daratan, baik untuk koneksi antar pulau dalam negeri maupun antar negara secara internasional (Cindy, 2025). Sebagai negara kepulauan dengan lebih dari 17.000 pulau, Indonesia sangat bergantung pada SKKL untuk menghubungkan berbagai wilayah, termasuk daerah terpencil. Selain itu, potensi pasar FTTH di Indonesia masih sangat besar mengingat tingkat penetrasi yang relatif rendah dibandingkan negara-negara lain di Asia. Dengan jumlah penduduk yang besar, pertumbuhan kawasan perumahan dan industri, serta dukungan kebijakan pemerintah dalam pengembangan infrastruktur digital nasional, bisnis pembangunan dan penyediaan layanan FTTH diproyeksikan akan terus berkembang dan menjadi salah satu sektor strategis dalam ekonomi digital Indonesia.

Sebagai industri padat modal (*capital intensive*), pembangunan infrastruktur membutuhkan pendanaan masif. INET memilih mekanisme *Right Issue* atau Penambahan Modal dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu I (PMHMETD I) untuk menghimpun dana ekuitas maksimal Rp3,2 triliun. *Right Issue* merupakan mekanisme penghimpunan dana melalui penerbitan saham baru kepada pemegang saham dengan harga dan periode yang telah ditentukan (Dewi & Chandraningrat 2019), sehingga perusahaan dapat memperoleh tambahan modal tanpa meningkatkan beban utang. Langkah ini diambil untuk menjaga struktur permodalan yang sehat dan mengelola potensi resiko yang lebih terkendali (Iman, Enitawati & Nasiruddin 2024) serta tidak menambah kewajiban pembayaran bunga seperti pada pendanaan berbasis utang (Iman, Ernitawati, dan Nasiruddin, 2024).

Analisis ini menggunakan kerangka RBV, yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif berkelanjutan bergantung pada kepemilikan sumber daya strategis yang menjadi dasar dalam perumusan strategi (Mailani et al, 2024 & Mazzei 2024). Model RBV menjelaskan bahwa factor utama keunggulan kompetitif jangka panjang suatu perusahaan bersumber dari pemanfaatan sumber daya internal yang dimiliki secara efektif (Sugiarno dan Novita, 2022 & Zahrotun et al. 2024). Dalam pendekatan ini, perusahaan dipandang memiliki sumber daya yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*). Sumber daya berwujud meliputi aset fisik seperti infrastruktur, fasilitas, dan modal finansial, sedangkan sumber daya tidak berwujud mencakup reputasi perusahaan, pengetahuan dan

keterampilan sumber daya manusia, serta hak kekayaan intelektual. Agar dapat memberikan keunggulan strategis, sumber daya tersebut harus memiliki karakteristik *heterogeneous* dan *immobile*. *Heterogeneous* berarti bahwa setiap perusahaan memiliki kombinasi sumber daya yang berbeda dengan perusahaan lainnya, sementara *immobile* menunjukkan bahwa sumber daya tersebut sulit dipindahkan atau ditiru oleh pesaing (Jurevisius, 2023).



Gambar 1. RBV Theory Model

Menurut kerangka VRIO/VRIN, sebuah Perusahaan harus memiliki sumber daya yang *valuable* (bernilai), *rare* (langka), *inimitable* (sulit ditiru), serta *organization* atau *non-substitutable* (dikelola dengan baik atau tidak mudah digantikan) agar dapat memiliki keunggulan kompetitif dan berkelanjutan (Cardeal & Antonio, 2012 & Pratiwi et al. 2024). Apabila suatu perusahaan memiliki dan mampu mengelola sumber daya dengan karakteristik tersebut secara optimal, maka sumber daya tersebut akan berkembang menjadi VRIO/VRIN *resources* yang mampu menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif secara berkelanjutan. Dengan demikian, RBV menekankan bahwa keberhasilan perusahaan dalam persaingan tidak hanya ditentukan oleh kondisi pasar, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya internal yang unik dan sulit ditiru oleh pesaing.

Yulianti dan Masruri (2024) menekankan bahwa dalam perspektif RBV, inovasi dan pengembangan teknologi merupakan bagian dari pemanfaatan sumber daya internal yang dapat meningkatkan nilai perusahaan dan menciptakan keunggulan kompetitif.

Pengembangan teknologi Wi-Fi 7 dan kepemilikan akses terhadap jaringan kabel bawah laut internasional berpotensi memenuhi kriteria VRIO, karena memberikan nilai tambah bagi pelanggan, memiliki tingkat kelangkaan tertentu, serta sulit ditiru oleh pesaing akibat tingginya kebutuhan investasi dan kompleksitas regulasi. Oleh karena itu, strategi investasi yang tepat dalam infrastruktur digital dapat menjadi kunci dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memahami secara mendalam bagaimana sumber daya dan kapabilitas perusahaan dapat menciptakan keunggulan kompetitif melalui kerangka *Resource-Based View* (RBV). Analisis dilakukan dengan menggunakan model VRIO (*Valuable, Rare, Inimitable, Organization*) untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi sumber daya strategis yang dimiliki perusahaan.

Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi aktual sumber daya perusahaan serta menganalisis potensi keunggulan kompetitif yang dihasilkan. Model VRIO dipilih karena mampu menjelaskan apakah sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat memberikan keunggulan kompetitif berkelanjutan.

Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) yang bergerak di bidang infrastruktur dan layanan jaringan internet (PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk., n.d.). Penelitian ini berfokus pada analisis dua sumber daya strategis baru perusahaan yang rencana nya didanai melalui *right issue* yaitu FTTH dan SKKL.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis VRIO (*Valuable, Rare, Inimitable, Organization*) yang merupakan bagian dari pendekatan *Resource-Based View* (RBV). Analisis dilakukan dengan mengevaluasi sumber daya dan kapabilitas perusahaan berdasarkan empat kriteria utama, yaitu:

1. *Valuable* (Bernilai) - Sumber daya dinilai apakah mampu membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi, efektivitas, atau menciptakan nilai bagi pelanggan.

2. *Rare* (Langka) - Sumber daya dianalisis apakah dimiliki oleh sedikit perusahaan atau tidak dimiliki oleh sebagian besar pesaing di industri.
3. *Inimitable* (Sulit Ditiru) - Sumber daya dievaluasi apakah sulit ditiru oleh pesaing karena adanya faktor teknologi, kompleksitas organisasi, atau investasi yang besar.
4. *Organization* (Organisasi) - Analisis dilakukan untuk mengetahui apakah perusahaan memiliki sistem organisasi, struktur manajemen, dan strategi yang mampu memanfaatkan sumber daya tersebut secara optimal.

Tahapan Analisis VRIO

Proses analisis dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Identifikasi sumber daya perusahaan yang meliputi sumber daya fisik, teknologi, manusia, dan organisasi.
2. Klasifikasi sumber daya strategis yang berpotensi memberikan keunggulan kompetitif.
3. Evaluasi sumber daya menggunakan kerangka VRIO dengan menilai aspek *Valuable*, *Rare*, *Inimitable*, dan *Organization*.
4. Interpretasi hasil analisis untuk menentukan posisi sumber daya perusahaan dalam kategori berikut:
 - Kelemahan kompetitif
 - Paritas kompetitif
 - Keunggulan kompetitif sementara
 - Keunggulan kompetitif tak terpakai
 - Keunggulan Berkelanjutan

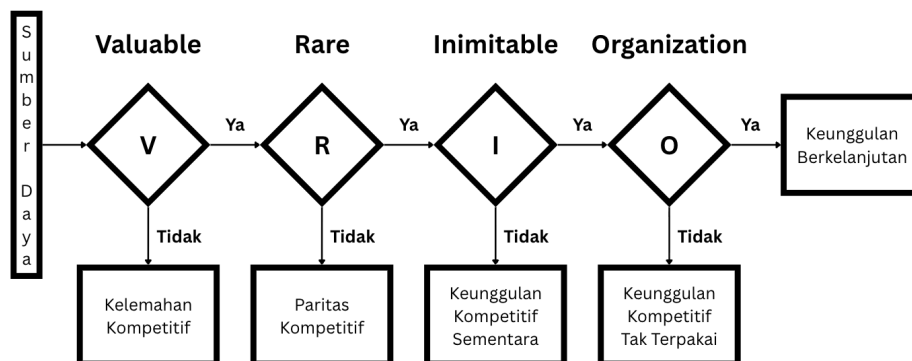
Kerangka Analisis Penelitian

Berdasarkan *framework* VRIO yang diadaptasi oleh Barney (1991), hasil evaluasi sumber daya perusahaan akan menghasilkan lima kemungkinan posisi strategis, yaitu:

1. Kelemahan Kompetitif (*Competitive Disadvantage*) - Terjadi apabila sumber daya yang dimiliki perusahaan tidak memiliki nilai strategis (not valuable) sehingga tidak mampu meningkatkan efisiensi maupun efektivitas perusahaan dalam menghadapi persaingan.
2. Paritas Kompetitif (*Competitive Parity*) - Terjadi apabila sumber daya yang dimiliki bernilai (*valuable*) namun tidak langka (*not rare*) karena juga dimiliki oleh banyak pesaing di industri, sehingga perusahaan hanya mampu mencapai posisi yang setara

dengan kompetitor.

3. Keunggulan Kompetitif Sementara (*Temporary Competitive Advantage*) - Terjadi apabila sumber daya perusahaan bernilai dan langka (*valuable* dan *rare*) tetapi masih dapat ditiru oleh pesaing (*not inimitable*) sehingga keunggulan yang diperoleh hanya bersifat sementara.
4. Keunggulan Kompetitif Tak Terpakai (*Unused Competitive Advantage*) - Terjadi apabila perusahaan memiliki sumber daya yang bernilai, langka, dan sulit ditiru (*valuable*, *rare*, dan *inimitable*) namun organisasi belum mampu memanfaatkan sumber daya tersebut secara optimal. Kondisi ini menunjukkan bahwa potensi keunggulan kompetitif sebenarnya ada, tetapi belum dimaksimalkan karena keterbatasan sistem organisasi, strategi, atau kemampuan manajerial.
5. Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan (*Sustainable Competitive Advantage*) - Terjadi apabila sumber daya perusahaan memenuhi seluruh kriteria VRIO, yaitu *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *organization*, sehingga perusahaan mampu memanfaatkan sumber daya tersebut secara optimal untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru oleh pesaing dalam jangka panjang.



Gambar 2. VRIO Framework diadaptasi dari Barney (1991)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Efektivitas Right Issue sebagai Instrumen Pendanaan Strategis

Berdasarkan data Prospektus PMHMETD I, PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk (INET) menetapkan harga pelaksanaan sebesar Rp250 per saham dengan target perolehan dana maksimal sebesar Rp3,2 Triliun. Secara manajerial, strategi capital raising melalui ekuitas ini memiliki efektivitas tinggi bagi struktur modal perusahaan karena:

- Resiliensi Finansial: Dibandingkan dengan pendanaan berbasis utang, *right issue* memperkuat posisi ekuitas tanpa menambah beban bunga (*cost of debt*) yang dapat menggerus laba bersih, terutama di tengah fluktuasi suku bunga periode 2025.
- Optimalisasi Leverage: Penambahan modal ini menurunkan rasio *Debt to Equity* (DER) secara signifikan, sehingga profil risiko keuangan INET menjadi lebih menarik bagi investor dan memberikan fleksibilitas untuk pendanaan di masa depan.
- Kepastian Pendanaan: Kehadiran PT Abadi Kreasi Unggul Nusantara sebagai pembeli siaga menjamin ketersediaan likuiditas yang diperlukan untuk eksekusi proyek FTTH tepat waktu, meskipun pasar modal mengalami volatilitas. Hal ini menunjukkan adanya komitmen kuat dari pemegang saham pengendali untuk menjamin keberhasilan penghimpunan dana serta memberikan sinyal positif kepada pasar terkait prospek perusahaan. Selain itu, mekanisme ini juga berfungsi sebagai mitigasi risiko kegagalan penyerapan saham sekaligus berpotensi meningkatkan konsentrasi kepemilikan apabila saham tidak sepenuhnya diserap oleh investor publik.

Tabel 1. Komponen Alokasi Right Issue

No	Komponen Alokasi	Nominal (estimasi)	Tujuan Strategis
1	Penyertaan Modal ke PT Global Primajaya Internet (GPI)	Rp2,93 Triliun	Pembangunan 2 juta homepass (Bali & Lombok) dengan teknologi Wi-Fi 7.
2	Penyertaan Modal ke PT Pusat Fiber Indonesia (PFI)	Rp215,38 Miliar	Pelunasan biaya hak guna jaringan bawah laut Jakarta-Batam-Singapura.
3	Modal Kerja (<i>Working Capital</i>)	Sisanya	Biaya operasional, dan pemasaran.

Analisis Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan Melalui Kerangka VRIO

Untuk mengevaluasi apakah aset baru hasil *Right Issue* mampu menciptakan keunggulan kompetitif, dilakukan analisis VRIO sebagai berikut:

a. Teknologi Wi-Fi 7 (Entitas Anak: GPI)

- *Valuable* (Bernilai): Ya. Wi-Fi 7 menawarkan kecepatan hingga 40 Gbps dan latensi yang jauh lebih rendah dibanding Wi-Fi 6 (George et al. 2023). Hal ini sangat bernilai bagi target pasar INET di Bali-Lombok yang didominasi oleh *digital nomad* dan industri pariwisata yang membutuhkan koneksi stabil untuk konferensi video dan transfer data besar.

- *Rare* (Langka): Ya. Hingga saat ini, penetrasi Wi-Fi 7 di Indonesia masih sangat terbatas. Mayoritas kompetitor ISP ritel masih menggunakan standar Wi-Fi 5 atau 6. Kepemilikan infrastruktur Wi-Fi 7 di wilayah regional memberikan eksklusivitas layanan bagi INET.
 - *Inimitable* (Sulit Ditiru): Ya (dalam jangka pendek hingga menengah). Meskipun teknologi dapat dibeli, biaya investasi (Rp2,8 triliun) dan kompleksitas penggelaran 2 juta homepass di wilayah geografis spesifik seperti Bali-Lombok menciptakan *entry barrier* yang tinggi bagi pesaing.
 - *Organization* (Terorganisir): Ya. INET mengelola sumber daya ini melalui GPI yang difokuskan pada operasional ritel, didukung oleh sistem manajemen pusat yang terintegrasi, sehingga mampu mengeksplorasi potensi teknologi ini secara maksimal.
 - Status Keunggulan: Keunggulan Berkelanjutan.
- b. Hak Guna Kabel Bawah Laut Jakarta-Batam-Singapura (Entitas Anak: PFI)
- *Valuable* (Bernilai): Ya. Kepemilikan jalur internasional langsung mengurangi ketergantungan pada pihak ketiga, sehingga memangkas biaya operasional dan meningkatkan kontrol atas bandwidth.
 - *Rare* (Langka): Ya. Izin dan penggelaran jaringan kabel bawah laut rute internasional sangat terbatas dan diatur ketat oleh regulasi lintas negara.
 - *Inimitable* (Sulit Ditiru): Ya. Proses birokrasi, izin lingkungan bawah laut, dan biaya konstruksi kabel laut memerlukan waktu bertahun-tahun dan modal besar, sehingga tidak mudah diduplikasi oleh pemain baru.
 - *Organization* (Terorganisir): Ya. PFI berfungsi sebagai penyedia backbone hulu yang menyuplai kebutuhan data GPI (hilir), menciptakan integrasi vertikal yang efisien.
 - Status Keunggulan: Keunggulan Berkelanjutan.

Tabel 2. Matriks VRIO INET

Sumber Daya	V	R	I	O	Status Kompetitif
Jaringan FTTH Wi-Fi 7	Ya	Ya	Ya	Ya	Keunggulan Berkelanjutan
Sistem Komunikasi Kabel Laut	Ya	Ya	Ya	Ya	Keunggulan Berkelanjutan

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini memberikan simpulan atas dua persoalan utama dalam strategi bisnis INET:

1. Efektivitas Pendanaan: Strategi PMHMETD I terbukti efektif sebagai instrumen pendanaan strategis yang mampu menghimpun modal skala besar tanpa mengganggu stabilitas liabilitas perusahaan. Langkah ini mentransformasi profil keuangan INET menjadi lebih resilien dan memberikan fondasi finansial yang kokoh untuk pertumbuhan agresif di sektor infrastruktur digital.
2. Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan: Berdasarkan analisis VRIO, alokasi dana untuk pembangunan 2 juta homepass Wi-Fi 7 dan pelunasan kabel bawah laut internasional telah menciptakan keunggulan kompetitif berkelanjutan bagi INET. Kombinasi antara teknologi terdepan (Wi-Fi 7) dan penguasaan jalur distribusi data internasional (Integrasi Vertikal) memposisikan INET sebagai pemain utama yang sulit ditandingi oleh kompetitor dalam jangka menengah di wilayah target strategis (Bali dan Lombok).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diatas, juga terdapat beberapa rekomendasi dari peneliti, yaitu:

1. Kecepatan Implementasi: Manajemen INET harus memastikan bahwa pembangunan fisik infrastruktur sesuai dengan jadwal yang tertera dalam prospektus agar modal yang terkumpul tidak mengendap dan segera menghasilkan arus kas operasional.
2. Segmentasi Pasar: Perusahaan perlu memfokuskan strategi pemasaran pada segmen pengguna kelas atas dan korporasi pariwisata di wilayah Bali-Lombok untuk mengoptimalkan keunggulan teknologi Wi-Fi 7 yang dimiliki.
3. Penelitian Selanjutnya: Peneliti berikutnya dapat melakukan studi empiris mengenai dampak kenaikan pendapatan secara nyata setelah seluruh infrastruktur hasil *right issue* beroperasi secara penuh.

REFERENSI

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Bursa Efek Indonesia (2026). Keterbukaan Informasi Emiten Sektor Teknologi.

- Cardeal, N., & António, N. (2012). Valuable, rare, inimitable resources and organization (VRIO) resources or valuable, rare, inimitable resources (VRI) capabilities: What leads to competitive advantage? *African Journal of Business Management*, 6(37), 10159–10170. <https://doi.org/10.5897/AJBM12.295>
- Cindy, P. R. (2025, June 13). Mengenal sistem komunikasi kabel laut yang dipersoalkan KKP. *Bloomberg Technoz*. <https://www.bloombergentechnoz.com/detail-news/73985/mengenal-sistem-komunikasi-kabel-laut-yang-dipersoalkan-kkp>
- Dewi, N. P. L., & Candraningrat, I. R. (2019). Market reaction to the rights issue announcement on the Indonesia Stock Exchange. *International Research Journal of Management, IT & Social Sciences*, 6(6), 264–269. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v6n6.805>
- George, A. S., George, A. S. H., & Baskar, T. (2023). Wi-Fi 7: The next frontier in wireless connectivity. *Partners Universal International Innovation Journal (PUIIJ)*, 1(4).
- Iman, F. N., Ernitawati, Y., & Nasiruddin. (2024). Analisis kinerja keuangan sebelum dan sesudah. *Jurnal Ilmiah Nusantara*, 1(4), 888–908. <https://doi.org/10.61722/jinu.v1i4.1989>
- Insani, K., & Alijoyo, F. A. (2024). Bisnis jaringan internet fiber optic di era digitalisasi untuk pemerataan infrastruktur telekomunikasi. *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Bisnis*.
- Jurevicius, O. (2023). Resource-based view. *Strategic Management Insight*. <https://strategicmanagementinsight.com/tools/resource-based-view/>
- Mailani, D., Hulu, M. Z. T., Simamora, M. R., & Kesuma, S. A. (2024). Resource-Based View theory to achieve a sustainable competitive advantage of the firm: Systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurship and Sustainability Studies*, 4(1), 1–15. <https://doi.org/10.31098/ijeass.v4i1.2002>
- Mazzei, M. (2024). Resource-based view (RBV). *EBSCO Research Starters*.
- Pratiwi, Y. N. D., Theorupun, M. S., & Setiawati, D. (2024). Implementasi VRIO framework untuk mendeteksi sumber daya unik dalam upaya keberlanjutan bisnis. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan*.
- Sugiarno, Y., & Novita, D. (2022). Resource-based view (RBV) as a strategy of company competitive advantage: A literature review. *International Conference on Economics Business Management and Accounting*, 1, 656–666.

PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk. (n.d.). About. SIAP Networks.
<https://siapnetworks.co.id/about/>

PT Sinergi Inti Andalan Prima Tbk. - INET (2025). Prospektus Penambahan Modal Dengan Memberikan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu I (PMHMETD I).

Yulianti, P., & Masruri. (2024). Analisis open innovation ditinjau dari perspektif resource-based view (RBV) theory. E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana.

Zahrotun, F., Windarti, R. A., Farleni, S., & Sanjaya, V. F. (2024). Pendekatan resource-based view (RBV) dalam manajemen bisnis: Strategi untuk keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. *Al-A'mal: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 1(2), 176–183.

The Influence of Online Marketing Reviews and Prices on Consumer Decisions to Stay: A Case Study of the Preanger Hotel in Bandung

Mona Karina^{1*)}, Endang Iryani²⁾

¹⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

²⁾PGSD, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: karina_karinaziid@yahoo.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3355>

Abstract

The digital economy has transformed the way consumers seek information, evaluate options, and make purchasing decisions, particularly in intangible service sectors like hospitality. Online reviews from previous customers have become a highly influential source of information in shaping potential guests' perceptions of value and trust. This study aims to analyze the influence of online hotel marketing and pricing on consumer decisions to stay at the Preanger Hotel in Bandung. The study used a quantitative method with an explanatory approach and a cross-sectional survey design. Data were collected through questionnaires from respondents who had made online reservations in 2025. Data analysis used multiple linear regression. The results showed that online marketing reviews had a positive and significant effect on stay decisions, as did price, which also had a positive and significant effect. Simultaneously, both variables contributed 44.4% to the variation in consumer decisions. These findings confirm that digital reputation and perceived price value are important determinants in the consumer decision-making process in the hotel industry, with online reviews showing a relatively more dominant influence than price.

Keywords: Business Management, Pricing and Promotion, Consumer Policy

Abstrak

Era ekonomi digital telah mengubah cara konsumen mencari informasi, mengevaluasi pilihan, dan mengambil keputusan pembelian, terutama dalam sektor jasa yang bersifat intangible seperti perhotelan. Ulasan online (*online reviews*) yang dibuat oleh konsumen sebelumnya menjadi sumber informasi yang sangat berpengaruh dalam membentuk persepsi nilai dan tingkat kepercayaan calon tamu. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh pemasaran online hotel dan harga terhadap keputusan konsumen dalam menginap di Hotel Preanger Bandung. Penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan eksplanatori dan desain survei cross-sectional. Data dikumpulkan melalui kuesioner terhadap responden yang pernah melakukan pemesanan secara online pada tahun 2025. Analisis data menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa review pemasaran online berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap, demikian pula harga yang juga berpengaruh positif dan signifikan. Secara simultan, kedua variabel memberikan kontribusi sebesar 44,4% terhadap variasi keputusan konsumen. Temuan ini menegaskan bahwa reputasi digital dan persepsi nilai harga merupakan determinan penting dalam proses pengambilan keputusan konsumen di industri perhotelan, dengan review online menunjukkan pengaruh yang relatif lebih dominan dibandingkan harga.

Kata kunci : Manajemen Bisnis, Harga dan Promosi, Kebijakan Konsumen

PENDAHULUAN

Era ekonomi digital telah mengubah cara konsumen mencari informasi, mengevaluasi pilihan, dan mengambil keputusan pembelian, terutama dalam sektor jasa yang bersifat intangible seperti perhotelan (Chen & Rahman, 2021). Perubahan perilaku ini diperkuat oleh mudahnya akses informasi melalui internet, smartphone, dan aplikasi pemesanan (*online travel agents/OTA*) yang mempertemukan konsumen dengan pengalaman dan opini pengguna lain. Ulasan online (*online reviews*) yang dibuat oleh konsumen sebelumnya menjadi sumber informasi yang sangat berpengaruh dalam membentuk persepsi nilai dan tingkat kepercayaan calon tamu (Luo & Zhong, 2020; Nugroho & Putra, 2023).

Dalam kajian perilaku konsumen, *electronic word of mouth* (e-WOM) atau ulasan daring telah terbukti memiliki dampak positif terhadap niat pembelian karena informasi tersebut dianggap lebih kredibel dibandingkan materi promosi resmi dari penyedia layanan (Cheung et al., 2020). Hasil penelitian internasional menunjukkan bahwa ulasan online, terutama yang memiliki rating tinggi dan jumlah ulasan yang banyak, secara signifikan meningkatkan kemungkinan konsumen memilih hotel tertentu dibandingkan alternatif lain (Koo et al., 2021; Wang et al., 2023). Hal ini menunjukkan bahwa ulasan online bukan sekadar informasi sekunder, tetapi merupakan komponen strategis dalam pengambilan keputusan konsumen.

Fenomena yang sama juga diamati di dalam negeri. Sebuah penelitian oleh Herlina dan Santosa (2021) menunjukkan bahwa ulasan online memengaruhi keputusan konsumen dalam memilih akomodasi di Jakarta. Konsumen cenderung menilai hotel berdasarkan pengalaman orang lain yang dibagikan secara daring, terutama terkait aspek layanan, kebersihan, dan kenyamanan. Begitu pula penelitian yang dilakukan oleh Wulandari dan Kurnia (2022) menunjukkan bahwa e-WOM memiliki pengaruh signifikan terhadap minat konsumen memilih hotel melalui aplikasi OTA di Yogyakarta, mempertegas relevansi ulasan digital dalam konteks pasar domestik.

Meskipun ulasan online memainkan peran penting, faktor harga tetap menjadi variabel kunci dalam membentuk keputusan pembelian jasa hotel. Persepsi harga bukan sekadar soal jumlah uang yang dibayarkan, tetapi juga berhubungan dengan persepsi nilai (*perceived value*), di mana konsumen mengevaluasi trade-off antara manfaat yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan (Zeithaml, 2021). Ketersediaan harga secara transparan pada

platform pemesanan digital memungkinkan konsumen melakukan perbandingan antarproduk secara cepat, sehingga konsumen menjadi lebih sensitif terhadap perbedaan harga (Namkung & Jang, 2020).

Empiris internasional menunjukkan bahwa persepsi harga memengaruhi keputusan pembelian secara signifikan, terutama ketika konsumen memiliki banyak pilihan yang dapat dibandingkan secara real-time (Torres et al., 2022). Di Indonesia, penelitian Santoso dan Anwar (2023) juga menemukan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen dalam memilih hotel di Bali melalui aplikasi OTA. Penelitian tersebut menegaskan bahwa konsumen domestik juga menunjukkan tingkat sensitivitas harga yang tinggi ketika membuat keputusan menginap.

Lebih jauh, integrasi antara ulasan online dan harga memiliki dampak yang saling melengkapi terhadap keputusan konsumen. Ulasan positif dapat memoderasi persepsi negatif terkait harga sehingga konsumen bersedia membayar lebih jika nilai yang ditawarkan sebanding dengan pengalaman yang diharapkan (Gretzel & Yoo, 2021). Dengan kata lain, konsumen tidak mengevaluasi ulasan dan harga secara terpisah, melainkan sebagai komponen yang saling terkait dalam konteks penilaian nilai keseluruhan (*holistic value evaluation*).

Hotel Preanger Bandung sebagai salah satu hotel bersejarah di Kota Bandung menghadapi tantangan strategis dalam mempertahankan daya saing di tengah dinamika industri perhotelan yang semakin terdigitalisasi. Bandung sebagai kota tujuan wisata dan bisnis memiliki beragam segmen pasar dengan tingkat ekspektasi yang berbeda, sehingga hotel perlu memahami pengaruh elemen ulasan online dan harga dalam keputusan konsumen secara kontekstual dan empiris.

Berdasarkan uraian teoritis dan temuan empiris tersebut, dapat ditegaskan bahwa ulasan pemasaran online dan harga bukan lagi sekadar variabel pelengkap dalam strategi pemasaran hotel, melainkan determinan utama yang secara simultan membentuk persepsi nilai, kepercayaan, dan keputusan konsumen. Meskipun berbagai penelitian telah menguji pengaruh masing-masing variabel secara parsial, masih terdapat kesenjangan penelitian (*research gap*) terkait bagaimana kedua variabel tersebut berinteraksi dalam konteks hotel bersejarah yang memiliki positioning berbeda dengan hotel modern berbasis jaringan internasional. Hotel Preanger Bandung sebagai hotel heritage yang beroperasi di kota wisata kompetitif menghadapi dinamika konsumen yang semakin rasional, informatif, dan sensitif

terhadap harga sekaligus reputasi digital. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk menguji secara empiris sejauh mana review pemasaran online dan harga berpengaruh terhadap keputusan konsumen menginap, baik secara parsial maupun simultan. Hasil penelitian diharapkan tidak hanya memperkaya literatur pemasaran jasa dan perilaku konsumen di sektor perhotelan Indonesia, tetapi juga memberikan implikasi strategis berbasis data bagi manajemen hotel dalam merumuskan kebijakan pengelolaan reputasi digital dan strategi penetapan harga yang kompetitif di era transformasi digital.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian eksplanatori. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian bertujuan untuk menguji hubungan kausal antara variabel review pemasaran online dan harga terhadap keputusan konsumen dalam menginap secara terukur melalui analisis statistik. Lokasi penelitian adalah kota Bandung pada hotel Preanger dengan waktu penelitian Agustus sampai dengan November 2025. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang pernah menginap dalam satu tahun terakhir pada tahun 2025.

Teknik pengambilan sampel menggunakan *non-probability sampling* dengan metode *purposive sampling*. Kriteria responden dalam penelitian ini adalah (1) pernah menginap minimal satu kali, (2) melakukan pemesanan secara online, dan (3) membaca review sebelum memutuskan menginap. Penentuan jumlah sampel mengacu pada rekomendasi Hair et al. (2019) yang menyarankan jumlah responden minimal lima hingga sepuluh kali jumlah indikator penelitian. Dengan jumlah indikator sebanyak 18 butir pernyataan, maka jumlah sampel minimal adalah 90 responden. Analisis data dilakukan melalui analisis deskriptif dan inferensial. Uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas dilakukan untuk memastikan model regresi memenuhi kriteria BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*) (Ghozali, 2021). Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan analisis regresi linear berganda dengan persamaan:

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

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh parsial masing-masing variabel independen terhadap keputusan menginap, sedangkan uji F digunakan untuk menguji pengaruh simultan kedua variabel independen. Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur besarnya kontribusi variabel review pemasaran online dan harga dalam

menjelaskan variasi keputusan konsumen. Seluruh analisis dilakukan menggunakan perangkat lunak statistik dengan tingkat signifikansi 5 persen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Berdasarkan kuesioner yang telah disebarakan kepada responden, maka diperoleh informasi jenis kelamin, usia, pendidikan, pekerjaan, penghasilan, dan tujuan menginap di Hotel Prama Grand Preanger Bandung sebagai berikut:

Tabel 1. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin dan Usia

	KARAKTERISTIK	JUMLAH	PERSENTASE
	Responden		
JENIS KELAMIN	Laki-laki	63	63.0%
	Perempuan	37	37.0%
	Jumlah	100	100%
USIA	< 20 tahun	3	3.0%
	21-30 tahun	20	20.0%
	31-40 tahun	39	39.0%
	41-50 tahun	27	27.0%
	> 50 tahun	11	11.0%
	Jumlah	100	100%

Tabel 2. Karakteristik Berdasarkan Pendidikan, Pekerjaan, Penghasilan dan Tujuan Menginap

	Karakteristik	Jumlah	Persentase
		Responden	
Pendidikan	SMA	9	9.0%
	D3	20	20.0%
	S1	35	35.0%
	S2	23	23%
	S3	13	13%
	Jumlah	100	100%
Pekerjaan	Pelajar	9	9.0%
	Wiraswasta	36	36.0%
	PNS	40	40.0%
	Pegawai Swasta	15	15%
	Jumlah	100	100%
Penghasilan	< dari 5.000.000	9	9.0%
	5.000.000 - 10.000.000	55	55.0%
	10.000.000 - 15.000.000	20	20.0%
	> Rp. 15.000.000	16	16.0%
	jumlah	100	100%
Tujuan Menginap	Tugas Kantor	47	47.0%
	Wisata	53	53.0%
	Jumlah	100	100%

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat disimpulkan karakteristik responden tamu di Hotel Prama Grand Preanger Bandung lebih dominan berjenis kelamin laki-laki sebesar 63% sisanya perempuan 37% dan berdasarkan tingkat usia responden yang berusia kurang dari 20 tahun sebesar 3%, usia 21/30 tahun sebesar 20%, 31/40 tahun sebesar 39%, usia 41/50 tahun sebesar 27%, usia diatas 50 tahun sebesar 11%. Berdasarkan tingkat pendidikan responden dengan pendidikan SMA sebesar 9%, Diploma sebesar 20%, Sarjana sebesar 35%, Pasca Sarjana sebesar 23%, Doktor sebesar 13%. Berdasarkan status kerja pelajar 9 orang, Wiraswasta 36%, PNS 40%, Pegawai Swasta 15%, sedangkan responden berpenghasilan kurang dari Rp. 5.000.000 9%, Rp.5.000.000/ Rp.10.000.000 sebanyak 55%, Rp.10.000.000/Rp. 15.000.000 sebanyak 20%, lebih dari Rp. 15.000.000 sebanyak 16%, dan berdasarkan tujuan responden menginap tugas kantor 47% dan tujuan wisata 53%.

Sedangkan sebaran data kuisioner terkait respon konsumen pada harga dan strategi pemasaran online hotel Preanger Bandung yang menjadi pertimbangan konsumen memilih hotel tersebut sebagai tempat menginap adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Hasil Olahan Data Variabel Harga terhadap Keputusan Menginap Konsumen

NO	PERNYATAAN		JAWABAN					Mean
			STS	TS	R	S	SS	
1	Harga yang ditawarkan Hotel Prama Grand Preanger Bandung terjangkau	2	12	22	42		22	3.7
KESADARAN NILAI FISIK PRODUK								
2	Harga yang ditawarkan Hotel Prama Grand Preanger Bandung sesuai dengan kualitas yang dijanjikan	8	18	23		31	20	3.37
3	Harga yang ditawarkan Hotel Prama Grand Preanger Bandung sesuai dengan fasilitas yang disediakan	2	12	45		23	18	3.43
4	Pelanggan bersedia membayar lebih mahal karna kualitas yang baik dan memberikan kebanggaan tersendiri	5	12	27		33	23	3.57
5	Harga yang ditawarkan Hotel Prama Grand Preanger Bandung sesuai dengan manfaat yang diperoleh tamu	1	8	22		45	24	3.83
POTONGAN HARGA								
6	Hotel Prama Grand Preanger Bandung memberikan discount, untuk menarik tamu menginap.	2	5	28		37	28	3.84
Jumlah		20	67	167		211	135	
Persentase		3%	11%	28%		35%	23%	
KESADARAN HARGA								

Sumber : Data Diolah 2025

Tabel 4. Hasil Olahan Data Variabel Promosi Online terhadap
Keputusan Konsumen Menginap

NO	PERNYATAAN	JAWABAN					Mean	
		ST S	TS	R	S	SS		
PERIKLANAN								
1	Kejelasan informasi Hotel Prama Grand Preanger Bandung melalui iklan yang cukup menarik dan inovatif baik di media cetak maupun elektronik (majalah, Koran, televisi, internet)	0	14	19	35	32	3.85	
2	Alat atau barang promosi souvenir yang disediakan oleh Hotel Prama Grand Preanger menarik dan inovatif (brosur, poster, pulpen dll)	2	16	24	43	15	3.53	
PENJUALAN PERSEORANGAN								
3	Informasi tentang produk dan jasa yang ditawarkan sudah jelas	0	10	39	36	15	3.56	
PROMOSI PENJUALAN								
4	Hotel Prama Grand Preanger Bandung memberikan voucher hotel kepada calon tamu yang akan memakai lokasi hotel untuk wedding	1	7	35	37	20	3.68	
5	Hotel Prama Grand Preanger menawarkan paket harga promo dan discount (lebaran, Natal dan tahun baru)	5	15	26	35	19	3.48	
HUBUNGAN MASYARAKAT								
6	Hotel Prama Grand Preanger Bandung mengikuti even-even wedding yang diadakan oleh pemerintah maupun pihak swasta, sebagai informasi tamu untuk menginap atau memakai ballroom untuk rapat ataupun acara pernikahan.	4	4	27	42	23	3.78	
Jumlah		12	66	170	228	124		
Persentase		2%	11%	28%	38%	21%		

Sumber : Data Diolah 2025

Berdasarkan dua tabel diatas, bahwa harga yang ditawarkan oleh hotel Preanger terhadap konsumen dianggap sesuai dengan fasilitas hotel dan posisi strategis hotel. Selain itu, promosi yang dibuat oleh hotel Preanger ternyata menjadi salah satu keputusan bagi konsumen untuk menginap. Sebanyak 38% dan 21% konsumen menyepakati bahwa promosi menjadi pertimbangan dan pengaruh bagi konsumen dalam menginap.

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda, diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y=5,214+0,412X_1+0,356X_2$$

Koefisien regresi menunjukkan bahwa:

1. Review pemasaran online (X1) memiliki koefisien sebesar 0,412 dengan nilai t hitung 4,987 dan signifikansi 0,000 ($< 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa review pemasaran online berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap.
2. Harga (X2) memiliki koefisien sebesar 0,356 dengan nilai t hitung 4,102 dan signifikansi 0,000 ($< 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap.

Pembahasan Penelitian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa review pemasaran online berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan konsumen dalam menginap. Temuan ini sejalan dengan penelitian Koo et al. (2021) dalam *International Journal of Hospitality Management* yang menyatakan bahwa ulasan online memiliki peran signifikan dalam membentuk niat pemesanan hotel karena dianggap sebagai sumber informasi yang lebih kredibel dibandingkan promosi resmi perusahaan. Secara teoritis, hal ini dapat dijelaskan melalui *signaling theory*, di mana ulasan pelanggan sebelumnya berfungsi sebagai sinyal kualitas yang membantu calon konsumen mengurangi ketidakpastian dalam pembelian jasa yang bersifat intangible.

Temuan penelitian ini juga konsisten dengan Wang et al. (2023) yang menyatakan bahwa kombinasi rating tinggi dan jumlah ulasan yang memadai meningkatkan kepercayaan konsumen dan mendorong keputusan pemesanan. Dalam konteks penelitian ini, konsumen yang menginap di Hotel Preanger Bandung menunjukkan kecenderungan menjadikan review online sebagai referensi utama sebelum melakukan transaksi. Hal ini mengindikasikan bahwa reputasi digital hotel memiliki peran strategis dalam membangun persepsi kualitas dan kepercayaan konsumen.

Pada konteks nasional, hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Nugroho dan Putra (2023) yang menyatakan bahwa electronic word of mouth (e-WOM) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian jasa hotel melalui platform OTA di Indonesia. Artinya, perilaku konsumen domestik menunjukkan pola yang sama dengan konsumen global, yaitu mengandalkan pengalaman pengguna lain sebagai dasar pertimbangan keputusan.

Selain review pemasaran online, harga juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap. Hasil ini mendukung penelitian Torres et al.

(2022) yang menegaskan bahwa sensitivitas harga tetap menjadi determinan penting dalam keputusan pemesanan hotel, terutama ketika konsumen memiliki banyak alternatif pilihan yang dapat dibandingkan secara real-time melalui platform digital. Secara konseptual, temuan ini sejalan dengan teori *perceived value* (Zeithaml, 2021), yang menyatakan bahwa keputusan pembelian dipengaruhi oleh evaluasi konsumen terhadap keseimbangan antara manfaat yang diterima dan biaya yang dikeluarkan.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa review pemasaran online memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan harga. Temuan ini menarik karena menunjukkan adanya pergeseran orientasi konsumen dari sekadar *price-oriented* menjadi *value-oriented*. Konsumen tidak hanya mempertimbangkan harga murah, tetapi juga mempertimbangkan reputasi, kualitas layanan, dan pengalaman pengguna lain sebagai bagian dari evaluasi nilai secara menyeluruh. Hal ini sejalan dengan Gretzel dan Yoo (2021) yang menyatakan bahwa ulasan positif dapat memoderasi persepsi harga, sehingga konsumen bersedia membayar lebih ketika nilai yang dirasakan tinggi.

Secara simultan, review pemasaran online dan harga terbukti berpengaruh signifikan terhadap keputusan menginap dengan kontribusi sebesar 44,4%. Meskipun kontribusi tersebut tergolong cukup kuat dalam studi perilaku konsumen, masih terdapat faktor lain di luar model yang turut memengaruhi keputusan, seperti kualitas pelayanan, citra merek, fasilitas, dan lokasi hotel. Hal ini membuka ruang penelitian lanjutan untuk mengembangkan model yang lebih komprehensif.

Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat literatur pemasaran jasa yang menyatakan bahwa dalam era digital, reputasi online dan strategi harga merupakan dua elemen yang saling melengkapi dalam memengaruhi keputusan konsumen. Secara praktis, manajemen hotel perlu mengintegrasikan strategi pengelolaan review digital dengan kebijakan penetapan harga yang kompetitif dan transparan untuk meningkatkan daya saing di pasar yang semakin berbasis informasi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh review pemasaran online dan harga terhadap keputusan konsumen dalam menginap di Hotel Preanger Bandung. Berdasarkan hasil analisis empiris, dapat disimpulkan bahwa review pemasaran online berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap. Temuan ini menunjukkan

bahwa kredibilitas, kualitas informasi, dan rating ulasan digital berperan penting dalam membentuk persepsi dan keyakinan konsumen sebelum melakukan pemesanan. Dalam konteks jasa perhotelan yang bersifat intangible dan berisiko, ulasan online berfungsi sebagai mekanisme pengurangan ketidakpastian sekaligus pembentuk kepercayaan. Harga juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menginap. Konsumen mempertimbangkan kesesuaian antara harga dan manfaat yang diterima sebagai bagian dari evaluasi nilai. Transparansi dan daya saing harga menjadi faktor yang memperkuat keputusan pembelian, terutama dalam lingkungan digital yang memungkinkan perbandingan harga secara cepat dan mudah.

Secara simultan, review pemasaran online dan harga memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan menginap dengan kontribusi sebesar 44,4%. Hal ini menegaskan bahwa keputusan konsumen merupakan hasil evaluasi rasional yang mengintegrasikan persepsi reputasi digital dan pertimbangan ekonomi. Meskipun demikian, masih terdapat faktor lain di luar model penelitian yang turut memengaruhi keputusan, sehingga membuka peluang pengembangan penelitian selanjutnya.

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa dalam era pemasaran digital, pengelolaan reputasi online dan strategi penetapan harga yang berbasis nilai menjadi dua determinan utama dalam meningkatkan keputusan konsumen untuk menginap. Temuan ini memperkuat literatur pemasaran jasa sekaligus memberikan dasar empiris bagi pengambilan keputusan manajerial di industri perhotelan.

REFERENSI

- Cheung, C. M. K., Luo, C., Sia, C.-L., & Chen, H. (2020). Electronic word-of-mouth: For consumers, by consumers. *Journal of Business Research*, 120, 538–547. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.019>
- Creswell, J. W. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). Sage Publications.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26* (10th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gretzel, U., & Yoo, K. H. (2021). eWOM online review influence: A dual-factor model. *Tourism Management Perspectives*, 40,

100935. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100935>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Herlina, D., & Santosa, A. (2021). Pengaruh electronic word of mouth terhadap keputusan pembelian hotel di Jakarta. *Jurnal Manajemen Pemasaran Indonesia*, 15(2), 98–107.
- Koo, C., Gretzel, U., Hunter, W. C., & Chung, N. (2021). The role of online reviews in hotel booking intentions: A meta-analytic structural equation modeling approach. *International Journal of Hospitality Management*, 95, 102912. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2021.102912>
- Li, J., Hu, Y., & Ye, Q. (2021). Consumers' information adoption behavior in online reviews: Moderating role of price. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 45(5), 1022–1039. <https://doi.org/10.1177/1096348020965627>
- Namkung, Y., & Jang, S. (2020). Effects of price transparency on consumer purchase decisions in online hotel booking platforms. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 29(8), 891–910. <https://doi.org/10.1080/19368623.2020.1785621>
- Nugroho, S., & Putra, A. (2023). Pengaruh online review terhadap keputusan pembelian jasa hotel pada platform OTA di Indonesia. *Jurnal Pemasaran Digital*, 7(1), 45–58.
- Santoso, R., & Anwar, M. (2023). Pengaruh harga terhadap keputusan konsumen dalam pemesanan hotel di Bali menggunakan OTA. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 9(1), 77–89.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill-building approach* (7th ed.). Wiley.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Torres, E. N., Fu, X., & Lehto, X. Y. (2022). Consumers' price sensitivity and online hotel booking decisions: The moderating roles of brand reputation. *Tourism Management Perspectives*, 41, 100994. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100994>
- Wang, D., Li, X., Li, Y., & Cai, L. A. (2023). Combined effects of online reviews and price on hotel booking intentions: The moderating role of trust. *Journal of Travel Research*, 62(5), 1240–1256. <https://doi.org/10.1177/00472875221108456>
- Zeithaml, V. A. (2021). Consumer perceptions of price, quality, and value: A conceptual framework and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 85(3), 2–22. <https://doi.org/10.1177/00222429211015017>

The Influence of Authentic Museumscape on Satisfaction and Visitor Happiness: A Study of Museums in Indonesia

Dini Mustika Buana Putri¹⁾

¹⁾Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik, Universitas Lampung

^{*)}Correspondence Author: dini.putri@fisip.unila.ac.id, Bandar Lampung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3401>

Abstract

This study aims to analyze the influence of Authentic Museumscape on visitor satisfaction and happiness and the mediating role of satisfaction. The study used a quantitative approach with the SEM-AMOS method on 120 respondents visiting the National Museum of Indonesia. In recent decades, museums in Indonesia have continued to transform to strengthen their image and increase the attractiveness of tourist visits. The results show that Authentic Museumscape has no significant effect on satisfaction ($\beta = -0.011$; $p > 0.05$), but has a significant positive effect on happiness ($\beta = 0.704$; $p < 0.05$). Satisfaction also has a significant positive effect on happiness ($\beta = 0.47$; $p < 0.05$), but does not mediate the relationship between Authentic Museumscape and happiness ($p = 0.918$). These findings indicate that visitor happiness is more influenced by direct experiences that are emotional and meaningful. This study contributes to the development of the Authentic Museumscape concept and provides practical implications for the management of experience-based museums. Specifically, this study makes three main contributions, namely: (1) developing a new construct of Authentic Museumscape as an integration between servicescape and authentic happiness; (2) testing an integrated structural model that links the physical environment, satisfaction, and happiness; and (3) enriching the cultural tourism literature in the context of developing countries, especially Indonesia.

Keywords: Authentic Museumscape, Satisfaction, Visitor Happiness, SEM AMOS

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh Authentic Museumscape terhadap kepuasan dan kebahagiaan pengunjung serta peran mediasi kepuasan. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode SEM-AMOS terhadap 120 responden pengunjung Museum Nasional Indonesia. Dalam beberapa dekade terakhir, museum di Indonesia terus bertransformasi untuk memperkuat citra dan meningkatkan daya tarik kunjungan wisatawan. Hasil menunjukkan bahwa Authentic Museumscape tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan ($\beta = -0,011$; $p > 0,05$), namun berpengaruh positif signifikan terhadap kebahagiaan ($\beta = 0,704$; $p < 0,05$). Kepuasan juga berpengaruh positif signifikan terhadap kebahagiaan ($\beta = 0,47$; $p < 0,05$), tetapi tidak memediasi hubungan antara Authentic Museumscape dan kebahagiaan ($p = 0,918$). Temuan ini menunjukkan bahwa kebahagiaan pengunjung lebih dipengaruhi oleh pengalaman langsung yang bersifat emosional dan bermakna. Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan konsep Authentic Museumscape dan memberikan implikasi praktis bagi pengelolaan museum berbasis pengalaman. Secara khusus, penelitian ini memberikan tiga kontribusi utama, yaitu: (1) mengembangkan konstruk baru Authentic Museumscape sebagai integrasi antara servicescape dan authentic happiness; (2) menguji model struktural terpadu yang menghubungkan lingkungan fisik, kepuasan, dan kebahagiaan; serta (3) memperkaya literatur pariwisata budaya dalam konteks negara berkembang, khususnya Indonesia.

Kata kunci : Authentic Museumscape, Satisfaction, Visitor Happiness, SEM AMOS

PENDAHULUAN

Dalam beberapa dekade terakhir, museum di Indonesia terus bertransformasi untuk memperkuat citra dan meningkatkan daya tarik kunjungan wisatawan. Survei Katadata Insight Center (2024) menunjukkan bahwa tingkat kepuasan pengunjung terhadap layanan museum dan cagar budaya berada pada kategori baik, dengan nilai Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM) sebesar 3,43 pada skala 1–4. Seiring dengan semakin eratnya integrasi antara sektor budaya dan pariwisata, fungsi museum telah berkembang dari sekadar ruang penyimpanan artefak menjadi lingkungan pengalaman yang dinamis dan interaktif yang menggabungkan aspek edukasi, rekreasi, dan pengalaman emosional (Qi et al., 2024; Heo dan Lee, 2025). Transformasi ini menempatkan museum sebagai elemen strategis dalam pengembangan pariwisata budaya berkelanjutan (Dragija, van Zomeren dan Hansen, 2025).

Dalam konteks tersebut, museum semakin didorong untuk berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk biro perjalanan dan institusi pendidikan, guna merancang produk wisata berbasis pengalaman. Pengalaman pengunjung tidak lagi terbatas pada dimensi kognitif, tetapi juga mencakup aspek emosional dan sensorik. Oleh karena itu, desain museum modern menekankan keterlibatan pancaindra dan emosi untuk menciptakan pengalaman yang bermakna (Jelinčić dan Šveb, 2021).

Dalam kajian pariwisata, pengalaman wisata terbukti berkontribusi terhadap kesejahteraan subjektif, termasuk kebahagiaan, kepuasan, dan makna hidup (Králíková, Kubát dan Ryglová, 2025). Pada destinasi budaya seperti museum, kebahagiaan pengunjung terbentuk melalui kombinasi pengalaman estetika, reflektif, dan sosial (Cotter et al., 2024). Salah satu faktor utama yang mempengaruhi pengalaman tersebut adalah lingkungan fisik museum atau museumscape, yang mencakup aspek estetika, atmosfer, tata ruang, dan kenyamanan fasilitas. Secara teoritis, kualitas lingkungan ini berperan penting dalam membentuk respons emosional dan kesejahteraan pengunjung (Han, Lee dan Koo, 2021). Selain itu, kepuasan pengunjung juga diakui sebagai determinan utama kebahagiaan (Lee et al., 2018), di mana pengalaman wisata cenderung menghasilkan tingkat kebahagiaan yang lebih tinggi dibandingkan aktivitas sehari-hari (Nawijn, 2015; Pai et al., 2020).

Meskipun demikian, temuan empiris terkait hubungan antara lingkungan fisik, kepuasan, dan kebahagiaan menunjukkan hasil yang tidak konsisten, baik dalam bentuk pengaruh langsung maupun tidak langsung melalui variabel mediasi (Kaminakis et al., 2019; Lockwood dan Pyun, 2019; Kankhuni dan Ngwira, 2022; Hubner et al., 2024). Di sisi lain,

kajian kebahagiaan dalam pariwisata masih terfragmentasi dalam pendekatan hedonic dan eudaimonic. Pendekatan hedonic menekankan kesenangan dan kepuasan, sedangkan eudaimonic berfokus pada makna dan aktualisasi diri. Integrasi kedua pendekatan tersebut, yang dikenal sebagai *authentic happiness*, menawarkan pemahaman yang lebih komprehensif terhadap kesejahteraan individu (Filep, 2016; Králiková, Kubát dan Ryglová, 2025). Namun, penelitian dalam konteks museum masih didominasi oleh pendekatan hedonic, sehingga belum mampu menjelaskan kebahagiaan pengunjung secara holistik.

Selain itu, teori *servicescape* menjelaskan bahwa lingkungan fisik memengaruhi respons emosional yang kemudian menentukan perilaku individu (Dedeoğlu, Küçükergin dan Balıkcıoğlu, 2015). Namun, pendekatan ini cenderung terbatas pada respons jangka pendek dan belum secara eksplisit mengaitkan lingkungan layanan dengan kebahagiaan autentik yang bersifat multidimensional (SaThierbach et al., 2015). Oleh karena itu, belum terdapat model konseptual terpadu yang mampu menjelaskan bagaimana lingkungan museum memengaruhi kebahagiaan autentik pengunjung melalui kepuasan.

Berdasarkan kesenjangan tersebut, penelitian ini mengusulkan konsep baru yaitu *Authentic Museumscape (AMS)*, yang mengintegrasikan dimensi *servicescape* dengan konsep *authentic happiness*. Konstruk ini dikembangkan untuk menjelaskan bagaimana lingkungan museum dapat menciptakan pengalaman yang tidak hanya menyenangkan secara hedonic, tetapi juga bermakna secara eudaimonic. Penelitian ini juga mengajukan model konseptual terpadu yang menguji hubungan antara *Authentic Museumscape*, kepuasan, dan kebahagiaan pengunjung.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis pengaruh *Authentic Museumscape* terhadap kepuasan dan kebahagiaan pengunjung; (2) menguji peran mediasi kepuasan dalam hubungan antara *Authentic Museumscape* dan kebahagiaan; serta (3) mengeksplorasi peran museum dalam meningkatkan kebahagiaan pengunjung secara holistik. Studi ini dilakukan pada Museum Nasional Indonesia sebagai salah satu destinasi museum utama di Indonesia. Dengan menggunakan pendekatan *Covariance-Based Structural Equation Modeling (CB-SEM)* melalui AMOS, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan model kebahagiaan wisatawan, serta implikasi praktis bagi pengelolaan museum berbasis pengalaman.

Secara khusus, penelitian ini memberikan tiga kontribusi utama, yaitu: (1) mengembangkan konstruk baru *Authentic Museumscape* sebagai integrasi antara

servicescape dan authentic happiness; (2) menguji model struktural terpadu yang menghubungkan lingkungan fisik, kepuasan, dan kebahagiaan; serta (3) memperkaya literatur pariwisata budaya dalam konteks negara berkembang, khususnya Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menganalisis hubungan antara authentic museumscape dan kebahagiaan pengunjung dengan kepuasan sebagai variabel mediasi. Metode analisis yang digunakan adalah Structural Equation Modeling (SEM) berbasis AMOS, yang memungkinkan pengujian model pengukuran dan model struktural secara simultan. Model pengukuran (measurement model) digunakan untuk memastikan bahwa setiap konstruk penelitian memenuhi kriteria reliabilitas dan validitas. Selanjutnya, model struktural (structural model) digunakan untuk menguji hubungan kausal antarvariabel sesuai dengan hipotesis yang diajukan.

Kesesuaian model secara keseluruhan dievaluasi menggunakan berbagai indikator goodness of fit, sedangkan peran mediasi kepuasan diuji melalui analisis pengaruh tidak langsung (indirect effect). Data penelitian dikumpulkan melalui kuesioner terstruktur yang disebarkan kepada 120 responden yang pernah berkunjung ke Museum Nasional Indonesia. Desain penelitian ini memungkinkan analisis yang komprehensif mengenai bagaimana dimensi fisik dan atmosfer museum memengaruhi kepuasan dan kebahagiaan pengunjung, khususnya dalam konteks pengembangan museum sebagai destinasi pariwisata budaya di Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas pada SEM AMOS dilakukan untuk mengetahui kemampuan instrumen penelitian untuk mengukur yang seharusnya diukur. Pengujian validitas dilakukan dengan melihat nilai loading factor dan rata-rata dari variance extracted (AVE) antar indikator dari variable laten. Uji validitas menggunakan uji AVE yang dihitung berdasarkan rumus dan bantuan Microsoft excel 2019. Konstruk dinyatakan valid apabila nilai loading factor $> 0,5$ serta dinyatakan valid apabila nilai AVE $> 0,5$. Uji reliabilitas pada SEM AMOS dilakukan dengan menghitung nilai construct reliability (CR) yang digunakan untuk mengetahui

konsistensi indikator dalam mengukur suatu variable. Konstruk dinyatakan reliabel apabila nilai CR > 0,70. Adapun nilai loading factor, AVE dan nilai CR tercantum dalam Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Uji Validitas Reliabilitas

Instrumen	Indikator	Item	Deskripsi	Loading Factor	AVE	CR
Authentic Museumscape	Aesthetic Museum Experience	MS1	Saya merasa desain, tata ruang, dan tampilan museum terlihat indah dan menarik.	0,745	0,512	0,758
	Interactive Engagement	MS2	Saya terlibat secara aktif melalui interaksi dengan pameran atau teknologi yang tersedia di museum.	0,707		
	Cultural Meaning Experience	MS3	Saya memahami dan dapat memaknai nilai budaya serta sejarah yang disampaikan oleh museum.	0,813		
	Emotional Experience	MS4	Saya merasakan emosi positif seperti kagum, senang, atau haru selama mengunjungi museum.	0,7		
Overall satisfaction (Kim, 2017; Pai <i>et al.</i> , 2020)	Satisfied	SAT1	Saya puas dengan fasilitas dan layanan yang disediakan museum ini.	0,653	0,505	0,7
	Pleased	SAT2	Saya merasa pengalaman berkunjung ke museum ini memberikan perasaan positif bagi saya.	0,771		
	Favorable	SAT3	sebagai tempat yang layak dikunjungi karena penerapan prinsip keberlanjutannya dalam melestarikan budaya	0,697		
Visitor Happiness (Fu dan Wang, 2021; Park dan Ahn, 2022)	Pleasant life	TH1	Kunjungan ke museum ini membuat saya merasa bersemangat.	0,72	0,546	0,706
		TH2	Saya menikmati fasilitas dan layanan yang disediakan museum ini	0,635		
	Engaged life	TH3	Saya merasa sangat terlibat dengan pengalaman budaya yang ditawarkan museum ini.	0,751		
		TH4	Saya merasa fasilitas seperti penyajian koleksi budaya di museum ini menstimulasi rasa ingin tahu saya	0,693		
	Meaningful life	TH5	Museum ini memberikan wawasan yang membuat saya merenungkan peran saya dalam menjaga keberlanjutan warisan budaya	0,71		

Sumber: Data Primer diolah Peneliti (2025)

Pada penelitian ini nilai loading factor pada semua indicator yang tercantum pada Tabel 1 sudah melebihi 0,5. Sehingga dapat dinyatakan bahwa indicator valid. Dapat dilihat juga bahwa nilai AVE sudah melebihi 0,5 sehingga dapat dikatakan variable dalam penelitian ini valid. Hasil perhitungan CR pada semua variable dalam penelitian ini sudah melebihi 0,70. Sehingga dapat dinyatakan bahwa variable dalam penelitian ini reliabel.

Nilai Goodness of Fit (GOF)

Pada analisis SEM diperlukan uji kecocokan model (goodness of fit) yang bertujuan untuk mengetahui apakah model yang dibuat sesuai dengan data yang diamati. Model layak digunakan apabila telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Apabila hasil uji kecocokan model (goodness of fit) memiliki nilai yang baik, maka model tersebut dapat diterima. Sebaliknya, apabila hasil goodness of fit buruk, maka model tersebut mungkin ditolak atau memerlukan modifikasi. Adapun hasil analisis goodness of fit dalam penelitian ini tercantum dalam Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Goodness of Fit

Goddness of Fit Index	Cut off Value	Hasil Model	Keterangan
CMIN/DF	< 2	1,114	Good Fit
GFI	≥0,90	0,952	Good Fit
AGFI	≥ 0,90	0,910	Good Fit
TLI	>0,90	0,99	Good Fit
NFI	>0,90	0,939	Good Fit
RMSEA	0.05 – 0.08	0,057	Good Fit

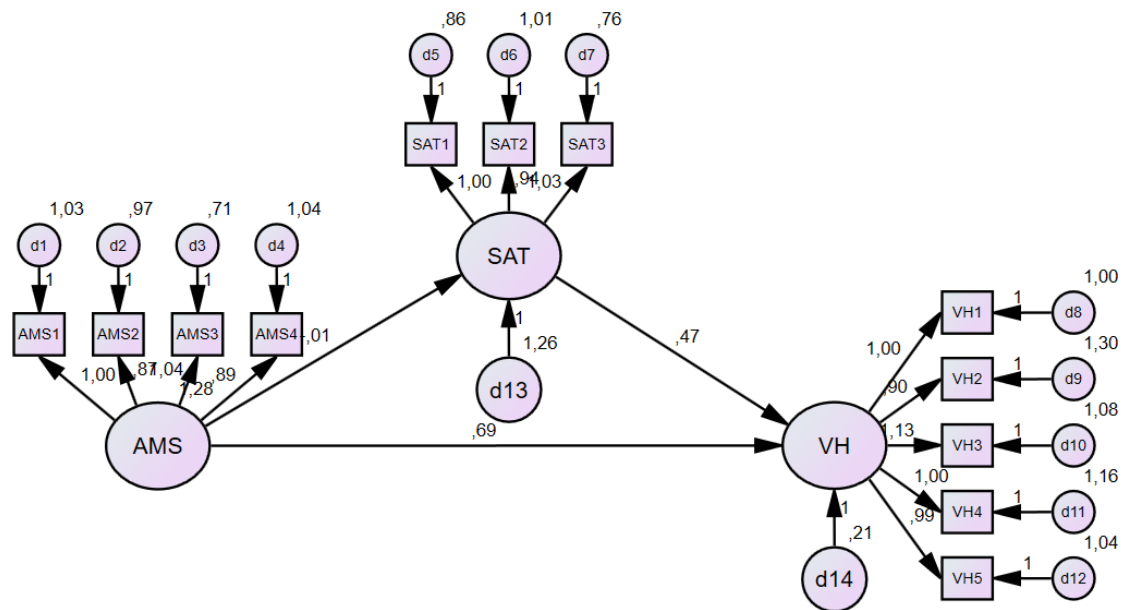
Sumber: Data Primer diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa nilai goodness of fit memiliki keterangan good fit dan memadai untuk pengujian hipotesis, sehingga model yang diajukan dalam penelitian ini dapat diterima. Didukung oleh pendapat (Hair et al., 2014) bahwa penggunaan 4-5 goodness of fit yang memenuhi syarat sudah mencukupi untuk menilai kelayakan suatu model.

Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk menjawab tujuan penelitian dengan mengetahui berpengaruh atau tidaknya variable eksogen terhadap variable endogen. Dalam tahapan ini dapat diketahui apakah variable berpengaruh signifikan sehingga hipotesis diterima maupun

variable tidak berpengaruh signifikan sehingga hipotesis ditolak. Adapun model SEM akhir pengujian hipotesis tercantum dalam Gambar 1 dibawah ini:



Gambar 1. Model SEM

Sumber: Data Primer diolah Peneliti (2025)

Hipotesis diterima apabila nilai $CR \geq 1,96$ atau nilai $P \leq 0,05$. Hubungan antar konstruk dalam hipotesis dapat dilihat nilai Regression weight yang tercantum dalam Tabel 3 dibawah ini.

Tabel 3. Uji Hipotesis Langsung

Hipotesis	Jalur	B (beta)	SE	CR	P	Kesimpulan
H1	AMS - SAT	-0,011	0,108	-0,101	0,919	Negatif insignifikan
H2	AMS - VH	0,704	0,112	6,261	0,000	Positif signifikan
H3	SAT - VH	0,47	0,098	4,801	0,000	Positif signifikan

Sumber: Data Primer diolah Peneliti (2025)

Tabel 4. Uji Hipotesis Tidak Langsung

Hipotesis	Jalur	Sobel		Kesimpulan
H4	AMS-SAT-VH	T-stat	P value	Insiginfikan
		-0.101	0.918	

Sumber: Data Primer diolah Peneliti (2025)

Pembahasan

H1: Pengaruh Authentic Museumscape terhadap Satisfaction

Hasil pengujian menunjukkan bahwa authentic museumscape berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap satisfaction ($\beta = -0,011$; $CR = -0,101$; $p > 0,05$). Hal ini mengindikasikan bahwa peningkatan kualitas museumscape tidak secara langsung meningkatkan kepuasan pengunjung. Temuan ini tidak sejalan dengan teori servicescape dari Mary Jo Bitner (1992) yang menyatakan bahwa lingkungan fisik layanan berperan penting dalam membentuk kepuasan pelanggan. Meskipun demikian, hasil ini didukung oleh beberapa penelitian sebelumnya yang menunjukkan adanya inkonsistensi dalam hubungan tersebut. Studi oleh Lockwood dan Pyun (2019) mengungkapkan bahwa lingkungan fisik tidak selalu memberikan pengaruh langsung terhadap kepuasan, terutama ketika pengunjung lebih menekankan pengalaman subjektif dibandingkan evaluasi rasional. Selain itu, Kaminakis et al. (2019) menjelaskan bahwa dalam konteks pariwisata berbasis pengalaman, kepuasan lebih dipengaruhi oleh faktor lain seperti nilai pengalaman, keterlibatan, dan ekspektasi, bukan semata-mata oleh lingkungan fisik. Dengan demikian, authentic museumscape cenderung lebih berperan dalam membentuk respons emosional dibandingkan evaluasi kepuasan secara langsung.

H2: Pengaruh Authentic Museumscape terhadap Visitor Happiness

Hasil pengujian menunjukkan bahwa authentic museumscape berpengaruh positif dan signifikan terhadap visitor happiness ($\beta = 0,704$; $CR = 6,261$; $p < 0,05$). Temuan ini mengindikasikan bahwa kualitas museumscape mampu meningkatkan kebahagiaan pengunjung secara langsung. Hal ini sejalan dengan penelitian Han et al. (2021) yang menyatakan bahwa kualitas lingkungan fisik destinasi wisata berkontribusi signifikan terhadap peningkatan well-being dan emosi positif. Selain itu, Cotter et al. (2024) menegaskan bahwa pengalaman museum yang estetik, reflektif, dan interaktif dapat menciptakan kebahagiaan baik yang bersifat hedonic (kesenangan) maupun eudaimonic (makna hidup). Dengan demikian, authentic museumscape berperan sebagai sumber kebahagiaan karena mampu menghadirkan pengalaman yang menyentuh aspek emosional sekaligus memberikan makna bagi pengunjung.

H3: Pengaruh Satisfaction terhadap Visitor Happiness

Hasil pengujian menunjukkan bahwa satisfaction berpengaruh positif dan signifikan terhadap visitor happiness ($\beta = 0,47$; $CR = 4,801$; $p < 0,05$). Temuan ini mengindikasikan bahwa tingkat kepuasan yang lebih tinggi berkontribusi pada peningkatan kebahagiaan pengunjung. Hasil ini konsisten dengan penelitian H. Lee et al. (2018) yang menyatakan bahwa kepuasan merupakan determinan utama kebahagiaan dalam konteks layanan dan pariwisata. Selain itu, Nawijn (2015) menjelaskan bahwa pengalaman wisata yang memuaskan cenderung menghasilkan tingkat kebahagiaan yang lebih tinggi dibandingkan aktivitas sehari-hari. Penelitian Pai et al. (2020) juga menemukan bahwa tourist satisfaction secara signifikan meningkatkan kebahagiaan serta niat berkunjung kembali, yang menunjukkan adanya hubungan kuat antara evaluasi pengalaman dan kesejahteraan emosional. Dengan demikian, kepuasan menjadi faktor penting dalam membentuk kebahagiaan, meskipun bukan satu-satunya jalur yang memengaruhi pengalaman emosional pengunjung.

H4: Pengaruh Authentic Museumscape terhadap Visitor Happiness dimediasi Satisfaction

Hasil uji Sobel menunjukkan bahwa pengaruh tidak langsung authentic museumscape terhadap happiness melalui satisfaction tidak signifikan ($T = -0,101$; $p = 0,918$). Hal ini mengindikasikan bahwa satisfaction tidak berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan tersebut. Temuan ini sejalan dengan penelitian Hubner et al. (2024) yang menyatakan bahwa pengaruh lingkungan terhadap kebahagiaan dapat terjadi secara langsung tanpa melalui kepuasan. Selain itu, Kankhuni dan Ngwira (2022) menunjukkan bahwa dalam konteks wisata berbasis pengalaman, emosi sering terbentuk secara spontan tanpa melalui evaluasi kognitif. Hal ini juga diperkuat oleh konsep hedonic dan eudaimonic happiness dari Filep (2016), yang menjelaskan bahwa kebahagiaan tidak selalu berasal dari penilaian kepuasan, tetapi juga dari pengalaman yang bermakna dan keterlibatan langsung. Dengan demikian, authentic museumscape lebih berperan sebagai pemicu langsung kebahagiaan dibandingkan melalui mekanisme mediasi kepuasan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Authentic Museumscape terhadap kepuasan dan kebahagiaan pengunjung serta menguji peran mediasi kepuasan dalam hubungan tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Authentic Museumscape tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pengunjung, yang mengindikasikan bahwa kualitas lingkungan fisik museum seperti estetika, interaktivitas, makna budaya, dan pengalaman emosional belum tentu secara langsung meningkatkan evaluasi kepuasan. Namun demikian, Authentic Museumscape terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebahagiaan pengunjung, yang berarti bahwa pengalaman yang diciptakan oleh lingkungan museum mampu memberikan dampak emosional yang kuat, baik dalam bentuk kesenangan (hedonic) maupun makna (eudaimonic).

Selain itu, kepuasan juga ditemukan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebahagiaan pengunjung, sehingga menunjukkan bahwa evaluasi positif terhadap pengalaman tetap berkontribusi terhadap kesejahteraan emosional. Meskipun demikian, kepuasan tidak berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara Authentic Museumscape dan kebahagiaan pengunjung, sehingga dapat disimpulkan bahwa pengaruh authentic museumscape terhadap kebahagiaan terjadi secara langsung tanpa melalui kepuasan. Secara keseluruhan, temuan ini menegaskan bahwa dalam konteks museum, kebahagiaan pengunjung lebih dipengaruhi oleh pengalaman langsung yang bersifat emosional dan bermakna dibandingkan dengan evaluasi kepuasan semata.

REFERENSI

- Cotter, K. N., et al. (2024). Emotional experiences, well-being, and ill-being during art museum visits: A latent class analysis. *Journal of Happiness Studies*, 25(1–2), 1–17. <https://doi.org/10.1007/s10902-024-00736-9>
- Dedeoğlu, B. B., Küçükergin, K. G., & Balıkcıoğlu, S. (2015). Understanding the relationships of servicescape, value, image, pleasure, and behavioral intentions among hotel customers. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 32(Suppl.), S42–S61. <https://doi.org/10.1080/10548408.2014.982268>
- Dragija, M. Š., van Zomeren, M., & Hansen, N. (2025). Anticipating a museum visit: The role of museum design in anticipating hedonic or eudaimonic well-being

- experiences. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 35(1).
<https://doi.org/10.1002/casp.70025>
- Filep, S. (2016). Tourism and positive psychology critique: Too emotional? *Annals of Tourism Research*, 3–5.
- Fu, Y. K., & Wang, Y. J. (2021). Experiential value influences authentic happiness and behavioural intention: Lessons from Taiwan's tourism accommodation sector. *Tourism Review*, 76(1), 289–303. <https://doi.org/10.1108/TR-06-2019-0228>
- Hair, J. F., et al. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. SAGE Publications.
- Han, H., Lee, J. S., & Koo, B. (2021). Impact of green atmospherics on guest and employee well-being response, place dependence, and behavior in the luxury hotel sector. *Journal of Sustainable Tourism*, 29(10), 1613–1634.
<https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1861456>
- Heo, J. Y., & Lee, J. H. (2025). A chronological review of the expansion of the museum's role in relation to spatial changes, 1–27.
- Hubner, I. B., et al. (2024). Antecedents of happiness and tourism servicescape satisfaction and the influence on promoting rural tourism. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 19(10), 4041–4059.
- Jelinčić, D. A., & Šveb, M. (2021). Utjecaj vizualnih podražaja na emocije u kreiranju doživljaja. 39–74.
- Jones, M. A., & Suh, J. (2000). Transaction-specific satisfaction and overall satisfaction: An empirical analysis. *Journal of Services Marketing*, 14(2), 147–159.
<https://doi.org/10.1108/08876040010371555>
- Kaminakis, K., et al. (2019). Hospitality servicescape effects on customer-employee interactions: A multilevel study. *Tourism Management*, 72, 130–144.
<https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.11.013>
- Kankhuni, Z., & Ngwira, C. (2022). Overland tourists' natural soundscape perceptions: Influences on experience, satisfaction, and electronic word-of-mouth. *Tourism Recreation Research*, 47(5–6), 591–607.
<https://doi.org/10.1080/02508281.2021.1878653>

- Kim, J. (2017). The impact of memorable tourism experiences on loyalty behaviors: The mediating effects of destination image and satisfaction. <https://doi.org/10.1177/0047287517721369>
- Králíková, A., Kubát, P., & Ryglová, K. (2025). Happiness perception in wine tourism destinations and its impact on tourists' satisfaction and loyalty. *European Journal of Tourism Research*, 39, 1–19. <https://doi.org/10.54055/ejtr.v39i.3363>
- Lee, H., et al. (2018). Tourists' happiness: Are there smart tourism technology effects? *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 23(5), 486–501. <https://doi.org/10.1080/10941665.2018.1468344>
- Lockwood, A., & Pyun, K. (2019). How do customers respond to the hotel servicescape? *International Journal of Hospitality Management*, 82, 231–241. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2019.04.016>
- Nawijn, J. (2015). Determinants of daily happiness on vacation. *Journal of Travel Research*, 50(5). <https://doi.org/10.1177/0047287510379164>
- Pai, C. K., et al. (2020). The role of perceived smart tourism technology experience for tourist satisfaction, happiness and revisit intention. *Sustainability*, 12(16). <https://doi.org/10.3390/su12166592>
- Park, S., & Ahn, D. (2022). Seeking pleasure or meaning? The different impacts of hedonic and eudaimonic tourism happiness on tourists' life satisfaction. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(3). <https://doi.org/10.3390/ijerph19031162>
- Qi, J., et al. (2024). The impact of digitalisation and digitisation in museums on memory-making. *Current Issues in Tourism*. <https://doi.org/10.1080/13683500.2024.2317912>
- SaThierbach, K., et al. (2015). Proceedings of the National Academy of Sciences, 3(1), 1–15.

The Effect of Tax Planning and Tax Avoidance on Company Value with Net Profit Margin as an Intervening Variable in Retail Companies in Indonesia

Aaron Jose Siagian^{1*)}, Safrudin²⁾, Karsam³⁾

¹⁾²⁾³⁾Institute Bisnis dan Komunikasi Swadaya (SWINS)

^{*)}Correspondence Author: Siagianaaron@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3402>

Abstract

This study aims to analyze the effect of Tax Planning and Tax Avoidance on Firm Value with Net Profit Margin as an intervening variable in retail companies listed on the Indonesia Stock Exchange. Government spending and national development are supported by taxes, which constitute a substantial portion of domestic revenue. A country requires substantial financial support to implement its growth goals. Taxpayers must bear a significant obligation to contribute and enable government activities, while the government has the authority to collect taxes in accordance with the law. The study uses a quantitative approach with panel data of 19 retail companies for the period 2022–2024 processed using EViews 12, through a series of classical assumption tests, path analysis, Sobel mediation tests, and coefficient of determination (R-squared) tests. The results show that Tax Planning has a significant effect on Net Profit Margin, while Tax Avoidance has no significant effect on Net Profit Margin. On the other hand, Tax Planning, Tax Avoidance, and Net Profit Margin do not have a significant direct effect on Firm Value, although the three variables simultaneously explain approximately 90.11% of the variation in Firm Value. The results of the mediation test also show that Net Profit Margin does not mediate the influence of Tax Planning or Tax Avoidance on Company Value, so that the increase in the value of BEI retail companies is suspected to be more influenced by other factors outside the tax and profitability strategies tested in this study.

Keywords: Tax Planning, Tax Avoidance, Net Profit Margin

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Tax Planning dan Tax Avoidance terhadap Nilai Perusahaan dengan Net Profit Margin sebagai variabel intervening pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Pengeluaran pemerintah dan pembangunan nasional didukung oleh pajak, yang merupakan bagian substansial dari pendapatan domestik. Suatu negara membutuhkan dukungan keuangan yang substansial untuk melaksanakan tujuan pertumbuhannya. Wajib pajak harus memikul kewajiban penting untuk berkontribusi dan memungkinkan kegiatan pemerintah, sementara pemerintah memiliki wewenang untuk memungut pajak sesuai dengan hukum. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data panel 19 perusahaan ritel periode 2022–2024 yang diolah menggunakan EViews 12, melalui serangkaian uji asumsi klasik, analisis jalur (path analysis), uji mediasi Sobel, serta pengujian koefisien determinasi (R-squared). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Tax Planning berpengaruh signifikan terhadap Net Profit Margin, sedangkan Tax Avoidance tidak berpengaruh signifikan terhadap Net Profit Margin. Di sisi lain, Tax Planning, Tax Avoidance, dan Net Profit Margin tidak memiliki pengaruh langsung yang signifikan terhadap Nilai Perusahaan, meskipun secara simultan ketiga variabel mampu menjelaskan sekitar 90,11% variasi Nilai Perusahaan. Hasil uji mediasi juga menunjukkan bahwa Net Profit Margin tidak memediasi pengaruh Tax Planning maupun Tax Avoidance terhadap Nilai Perusahaan, sehingga peningkatan nilai perusahaan ritel BEI diduga lebih banyak dipengaruhi faktor lain di luar strategi pajak dan profitabilitas yang diuji dalam penelitian ini.

Kata kunci : Tax Planning, Tax Avoidance, Net Profit Margin

PENDAHULUAN

Pengeluaran pemerintah dan pembangunan nasional didukung oleh pajak, yang merupakan bagian substansial dari pendapatan domestik. Suatu negara membutuhkan dukungan keuangan yang substansial untuk melaksanakan tujuan pertumbuhannya. Wajib pajak harus memikul kewajiban penting untuk berkontribusi dan memungkinkan kegiatan pemerintah, sementara pemerintah memiliki wewenang untuk memungut pajak sesuai dengan hukum. Agar sektor publik dapat mendukung peningkatan, sangat penting untuk mengamankan pendapatan yang cukup, dengan pajak sebagai sumber utama. Dampak penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan tidak seragam, menurut studi yang dilakukan di berbagai negara berkembang. Misalnya, Nofriansyah et al., (2024) menemukan bahwa penghindaran pajak perusahaan Malaysia menyebabkan penurunan nilai perusahaan. Penghindaran pajak dan penurunan nilai bisnis yang diakibatkannya kurang umum terjadi pada organisasi dengan kerangka tata kelola yang kuat, sejalan dengan penelitian Ruslim et al., (2025) faktor tata kelola perusahaan dan kesadaran lingkungan menekan penghindaran pajak. Di sisi lain, penelitian oleh (Ditasari & Haryanto, 2023) menunjukkan bahwa bisnis perseroan terbatas mengalami peningkatan nilai ketika pemiliknya terlibat dalam strategi penghindaran pajak. Hal ini penting karena menunjukkan seberapa sukses suatu perusahaan, nilai perusahaan ditentukan oleh bagaimana investor merespons, yang terlihat pada harga saham.

Nilai perusahaan merupakan salah satu indikator utama yang mencerminkan tingkat keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan untuk menciptakan kemakmuran bagi pemegang saham. Bagi investor dan pelaku pasar modal, nilai perusahaan menjadi tolok ukur utama dalam menilai prospek, kestabilan, dan kepercayaan terhadap suatu entitas bisnis. Nilai yang tinggi menandakan adanya ekspektasi pertumbuhan laba yang berkelanjutan di masa depan dan mencerminkan kemampuan manajemen dalam menciptakan nilai tambah. Dalam konteks tersebut, investor memandang peningkatan nilai perusahaan sebagai sinyal positif atas kinerja manajerial, efisiensi operasional, serta keberhasilan strategi keuangan perusahaan dalam menghadapi dinamika makroekonomi dan regulasi pemerintah. Oleh karena itu, menjaga dan meningkatkan nilai perusahaan merupakan prioritas strategis bagi setiap korporasi, termasuk sektor ritel yang sangat bergantung pada kondisi konsumsi masyarakat dan efisiensi rantai pasok.

Salah satu faktor yang berperan signifikan dalam menjaga kinerja keuangan dan nilai perusahaan adalah kebijakan perpajakan. Bagi perusahaan, pajak bukan hanya kewajiban terhadap negara, tetapi juga bagian penting dari strategi keuangan untuk mencapai efisiensi dan stabilitas laba (Sari & Septiano, 2024). Perencanaan pajak (tax planning) menjadi salah satu strategi yang paling banyak diterapkan perusahaan dalam mengoptimalkan beban fiskal secara legal (Kumar, 2024). Melalui strategi ini, perusahaan dapat meminimalkan jumlah pajak yang dibayarkan tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku, antara lain dengan memanfaatkan potongan pajak, insentif fiskal, dan pengaturan struktur biaya yang efisien. Di sisi lain, terdapat pula praktik penghindaran pajak (tax avoidance), yang secara hukum masih diperbolehkan tetapi sering kali berada di area abu-abu dari sisi etika (Lokanan, 2023). Kedua praktik ini memiliki motif yang sama, yakni menekan beban pajak agar laba bersih meningkat, yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap rasio profitabilitas seperti Net Profit Margin (NPM) serta memengaruhi persepsi investor terhadap nilai perusahaan di pasar modal.

Kebijakan pemerintah di bidang perpajakan memiliki dampak langsung terhadap efektivitas strategi pajak perusahaan. Reformasi perpajakan yang dijalankan dalam beberapa tahun terakhir bertujuan meningkatkan kepatuhan wajib pajak, transparansi, dan efisiensi sistem penerimaan negara (Bhalla et al., 2022). Transformasi sistem administrasi pajak melalui digitalisasi, seperti penerapan e-Faktur, e-Bupot, serta pengembangan Core Tax System, berperan penting dalam menciptakan tata kelola yang lebih modern, cepat, dan akurat. Digitalisasi pajak tidak hanya meningkatkan pengawasan terhadap pelaporan pajak perusahaan, tetapi juga mendorong efisiensi administrasi di sisi internal korporasi. Lebih jauh, perubahan tarif Pajak Penghasilan (PPh) Badan juga menjadi variabel penting dalam pengambilan keputusan keuangan (Rachel, 2025). Penurunan tarif pajak dapat meningkatkan laba bersih perusahaan, memperkuat rasio profitabilitas, dan akhirnya berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan (Adza et al., 2025). Namun demikian, perubahan regulasi pajak sering kali diikuti oleh penyesuaian strategi agar tetap sejalan dengan tujuan efisiensi tanpa melanggar ketentuan yang berlaku.

Selain faktor regulatif, dinamika ekonomi turut membentuk strategi keuangan perusahaan, terutama di sektor ritel yang sangat sensitif terhadap daya beli masyarakat. Sebelum pandemi COVID-19, kinerja sektor ritel di Indonesia relatif stabil karena didukung oleh pertumbuhan konsumsi domestik yang kuat. Namun, ketika pandemi melanda, aktivitas

ekonomi menurun secara drastis akibat pembatasan mobilitas, perubahan perilaku konsumen, dan gangguan rantai pasok. Dalam kondisi tersebut, perusahaan ritel menghadapi tekanan besar pada arus kas dan profitabilitas, sehingga strategi efisiensi, termasuk efisiensi pajak, menjadi langkah taktis untuk mempertahankan kinerja keuangan, namun di sisi lain perusahaan harus tetap patuh dalam melaksanakan kewajiban pajak dengan pertimbangan sanksi apabila melakukan penghindaran secara agresif (Karsam & Budiandru, 2023). Pasca pandemi, ekonomi mulai pulih seiring dengan meningkatnya digitalisasi bisnis dan perubahan pola belanja konsumen ke arah daring. Pada fase ini, perusahaan kembali melakukan penyesuaian strategi pajak dan keuangan agar selaras dengan kondisi ekonomi baru yang lebih berbasis digital. Dengan demikian, strategi pajak yang dirancang secara adaptif dapat meningkatkan laba bersih, memperkuat Net Profit Margin (NPM), dan pada akhirnya berdampak positif terhadap peningkatan nilai perusahaan di pasar modal.

Penelitian mengenai pengaruh pajak terhadap nilai perusahaan telah banyak dilakukan, namun setiap penelitian memiliki ruang untuk pengembangan. Studi yang dilakukan oleh Nofriansyah et al., (2024) misalnya, telah mengulas hubungan antara strategi pajak dan nilai perusahaan. Namun penelitian tersebut memiliki beberapa keterbatasan penting. Pertama, masa observasi yang digunakan relatif pendek, sehingga belum dapat menangkap perubahan struktural yang terjadi akibat dinamika ekonomi seperti pandemi dan digitalisasi sistem perpajakan. Kedua, penelitian tersebut tidak membedakan periode sebelum, saat, dan sesudah pandemi, padahal perubahan ekonomi pada periode tersebut sangat memengaruhi strategi keuangan dan profitabilitas perusahaan ritel. Ketiga, penelitian sebelumnya belum memasukkan Net Profit Margin (NPM) sebagai variabel intervening yang menjembatani pengaruh strategi pajak terhadap nilai perusahaan. Padahal, profitabilitas merupakan indikator utama yang menghubungkan efisiensi pajak dengan persepsi pasar terhadap nilai perusahaan. Keempat, analisis yang digunakan masih terbatas pada pengujian hubungan langsung antar variabel tanpa menguji efek tidak langsung yang lebih kompleks.

Untuk mengatasi keterbatasan tersebut, penelitian ini berupaya memberikan kontribusi dengan memperluas konteks analisis. Penelitian ini menggunakan periode observasi yang lebih panjang, yaitu selama 10 tahun (2015–2024), yang mencakup kondisi pra-pandemi, masa pandemi, dan pasca-pandemi. Periode panjang ini memberikan peluang untuk mengamati dinamika perubahan kebijakan fiskal, strategi pajak, serta pengaruh

digitalisasi terhadap kinerja perusahaan ritel di Indonesia. Selain itu, penelitian ini secara eksplisit memasukkan Net Profit Margin (NPM) sebagai variabel mediasi untuk menguji pengaruh tidak langsung strategi pajak terhadap nilai perusahaan melalui jalur profitabilitas. Metode analisis yang digunakan ialah model mediasi dengan pendekatan Structural Equation Modeling (SEM) atau path analysis, yang memungkinkan penelitian menguji hubungan kausal secara simultan antara pajak, profitabilitas, dan nilai perusahaan. Dengan rancangan tersebut, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman lebih mendalam mengenai bagaimana strategi perpajakan memengaruhi nilai perusahaan melalui peningkatan efisiensi dan profitabilitas, serta bagaimana digitalisasi perpajakan dan perubahan kondisi ekonomi turut memperkuat atau melemahkan efek tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, Studi ini berfokus pada 19 perusahaan ritel antara 2022 dan 2024. Entitas ritel dipilih karena seringnya perubahan variabel yang berkaitan dengan penelitian dalam sektor ini. Temuan yang akurat dan relevan diperoleh dari proses analisis data menggunakan perangkat lunak EViews 12. Uji Normalitas, Multikolinearitas, Heteroskedastisitas, Autokorelasi, Analisis Jalur, Intervensi, dan R-Square diterapkan untuk mengidentifikasi model regresi yang paling tepat untuk data yang diberikan. Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Margin Laba Bersih, dan Nilai Perusahaan adalah variabel operasional yang menggunakan rasio perhitungan dalam penelitian ini.

Tax Planning :

$$BTDR = \frac{\text{Pretax Income} - \text{Tax Income}}{\text{Average Assets}}$$

Tax Avoidance :

$$ETR = \frac{\text{Total Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Net Profit Margin:

$$NPM = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

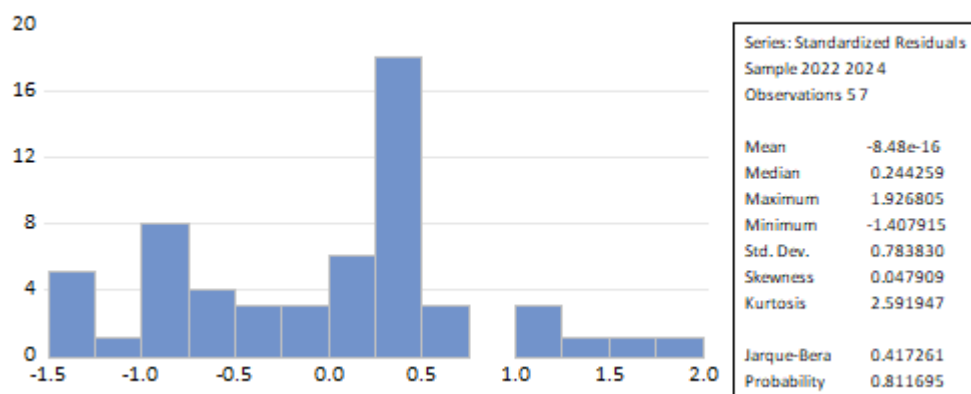
Nilai Perusahaan :

$$\text{Tobin's } Q = \frac{\text{MVE} + \text{D}}{\text{Total Aset}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Analisis yang dilakukan pada perusahaan ritel dari 2022 hingga 2024 menggunakan perangkat lunak Eviews Versi 12 mengungkapkan wawasan tentang kinerja keuangan dan nonkeuangan perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tujuh tahun terakhir. Studi ini, difasilitasi oleh Eviews Versi 12, dipilih karena kapasitasnya untuk menangani model struktural yang rumit dengan banyak variabel laten dan indikator variabel.



Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan hasil olahan data yang diperoleh melalui EViews 12 pada standardized residual model periode 2022–2024, didapatkan nilai probabilitas Jarque–Bera sebesar 0,811695 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa residual model berdistribusi normal sehingga asumsi normalitas dalam analisis regresi telah terpenuhi dan data layak digunakan untuk pengujian lanjutan. Nilai mean residual yang sangat mendekati nol, standar deviasi sekitar 0,78, serta nilai skewness (0,047909) dan kurtosis (2,591947) yang masih berada di sekitar karakteristik distribusi normal turut menguatkan kesimpulan tersebut. Dengan terpenuhinya asumsi normalitas ini, proses analisis berikutnya (seperti uji heteroskedastisitas, autokorelasi, serta estimasi koefisien regresi) dapat dilakukan dengan

tingkat keandalan yang lebih baik tanpa perlu melakukan transformasi tambahan ataupun penghapusan observasi sebagai outlier otomatis seperti pada contoh jurnal sebelumnya.

Tabel 1. Hasil Uji Multikolonieritas

	X1	X2
X1	1	0.5882883005509474
X2	0.5882883005509474	1

Tabel 1 menunjukkan hubungan korelasi antara dua variabel independen, yaitu X1 dan X2, dengan nilai korelasi sebesar 0,5883. Nilai ini menggambarkan adanya hubungan positif dengan kekuatan sedang, artinya ketika nilai X1 meningkat cenderung diikuti peningkatan X2, namun hubungan keduanya tidak begitu kuat. Dalam konteks uji multikolonieritas, korelasi yang dianggap bermasalah umumnya mendekati atau melebihi 0,80–0,90. Karena korelasi antara X1 dan X2 masih berada di bawah batas tersebut, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat indikasi multikolonieritas yang serius di antara kedua variabel, sehingga X1 dan X2 masih layak digunakan secara bersamaan dalam model regresi.

Tabel 2. Hasil Uji Heteroskedastisitas Glesjer

R-squared	0.1412905282452416	Mean dependent var	17.02246422453708
Adjusted R-squared	0.1094864737358062	S.D. dependent var	28.86676661749893
S.E. of regression	1.61507305439796	Akaike info criterion	1.57821906020573
Sum squared resid	140.8568924362872	Schwarz criterion	1.685748074302286
Log likelihood	-41.97924321586332	Hannan-Quinn criter.	1.620008499281517
F-statistic	4.4425319483503	Durbin-Watson stat	0.5229700812311519
Prob(F-statistic)	0.01636246907720095		

Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan metode Glejser menggunakan aplikasi EViews. Pengujian dilakukan dengan meregresikan nilai residual absolut terhadap variabel independen yang telah ditransformasi logaritma (Log Tax Planning, Log Tax Avoidance, dan Log Net Profit Margin) sesuai dengan prosedur uji Glejser. Berdasarkan output EViews, nilai Prob(F-statistic) uji Glejser sebesar 0,0163 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Mengacu pada kriteria pengambilan keputusan uji Glejser, probabilitas yang lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa model regresi masih mengalami gejala heteroskedastisitas. Dengan demikian, asumsi homoskedastisitas belum terpenuhi dan peneliti perlu mempertimbangkan langkah penanganan, misalnya dengan transformasi data lebih lanjut atau penggunaan metode estimasi yang robust terhadap heteroskedastisitas.

Tabel 3. Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.01769672054453018	Mean dependent var	1.796842105263158
Adjusted R-squared	-0.01868488239826491	S.D. dependent var	1.577243479137322
S.E. of regression	1.59191058738493	Akaike info criterion	3.818942847317842
Sum squared resid	136.8456831843246	Schwarz criterion	3.926471861414398
Log likelihood	-105.8398711485585	Hannan-Quinn criter.	3.860732286393629
F-statistic	0.4864194843848885	Durbin-Watson stat	0.097980309448457
Prob(F-statistic)	0.6174915754949318		

Uji autokorelasi dalam penelitian ini dilakukan menggunakan statistik Durbin-Watson untuk mendeteksi ada tidaknya korelasi serial pada residual model regresi. Berdasarkan perbandingan dengan nilai batas bawah ($dL = 1,7236$) dan batas atas ($dU = 1,7718$) pada tabel Durbin-Watson, nilai Durbin-Watson yang dihasilkan model adalah sebesar 0,098. Nilai tersebut berada di bawah dL sehingga, sesuai kriteria pengambilan keputusan Durbin-Watson, menunjukkan adanya autokorelasi positif pada residual model regresi. Kondisi ini mengindikasikan bahwa asumsi tidak adanya autokorelasi belum terpenuhi, sehingga hasil estimasi dan uji signifikansi koefisien regresi berpotensi terpengaruh oleh masalah autokorelasi dan perlu dipertimbangkan penanganan lebih lanjut, misalnya dengan modifikasi model atau penggunaan metode estimasi yang robust terhadap autokorelasi.

Dependent Variable: Z

Method: Panel Least Squares

Date: 02/27/26 Time: 21:56

Sample: 2022 2024

Periods included: 3

Cross-sections included: 19

Total panel (balanced) observations: 57

Tabel 4. Hasil Uji Path Analisis Independen Terhadap Intervening

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	37.2342220053619	16.42043128734762	2.267554448100999	0.02945764784138254
X1	-1.202874623583464	0.478773004893614	-2.512411124455001	0.01661189908162404
X2	-0.1584180132085538	0.03367112353433681	-0.4704862700735361	0.6408457893388529

Pengujian secara parsial (uji t) pada model regresi data panel antara variabel independen dan variabel intervening (Z) menunjukkan bahwa tidak semua variabel independen berpengaruh signifikan. Pada variabel X1, nilai t-statistik sebesar -2,5124 dengan nilai probabilitas (p-value) 0,0166 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05,

sehingga X1 dinyatakan berpengaruh signifikan terhadap Z. Hal ini berarti perubahan pada X1 secara statistik berhubungan dengan perubahan yang signifikan pada variabel intervening Z. Sebaliknya, untuk variabel X2 diperoleh nilai t-statistik sebesar -0,4705 dengan p-value 0,6408 yang lebih besar dari 0,05, sehingga X2 tidak berpengaruh signifikan terhadap Z. Dengan demikian, dalam model ini hanya X1 yang terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel intervening Z, sedangkan X2 tidak memberikan pengaruh yang signifikan secara statistik

Dependent Variable: Y

Method: Panel Least Squares

Date: 02/27/26 Time: 22:01

Sample: 2022 2024

Periods included: 3

Cross-sections included: 19

Total panel (balanced) observations: 57

Tabel 5. Hasil Uji Path Analisis Independen Terhadap Dependen

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	11.24514242126472	8.251579196114035	1.362786704702594	0.1816542801958255
X1	-0.1595283710593553	0.2439907486201061	-0.6538295896937519	0.5174946663377041
X2	-0.3012441078603511	0.1587635567753375	-1.89743864384844	0.06604438687980979
Z	0.05136434322635656	0.07834492179357208	0.6556180292284219	0.5163566418445701

Pengujian parsial (uji t) pada model regresi data panel antara Tax Planning, Tax Avoidance, dan Net Profit Margin terhadap Nilai Perusahaan menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh langsung yang signifikan dari ketiga variabel tersebut. Untuk variabel Tax Planning diperoleh nilai t-statistic sebesar -0,6538 dengan nilai probabilitas 0,5175 yang lebih besar dari taraf signifikansi 0,05, sehingga Tax Planning tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Pada variabel Tax Avoidance, nilai t-statistic sebesar -1,8974 dengan p-value 0,0660 yang juga lebih besar dari 0,05, sehingga Tax Avoidance secara statistik tidak memiliki pengaruh langsung yang signifikan terhadap Nilai Perusahaan meskipun nilainya mendekati batas signifikansi. Demikian pula, variabel Net Profit Margin menunjukkan nilai t-statistic sebesar 0,6556 dengan p-value 0,5164 yang lebih besar dari 0,05, sehingga Net Profit Margin tidak berpengaruh signifikan secara langsung terhadap Nilai Perusahaan. Dengan demikian, dalam model ini dapat disimpulkan bahwa baik Log Tax Planning, Tax Avoidance maupun Log Net Profit Margin belum terbukti memberikan pengaruh langsung yang signifikan terhadap Nilai Perusahaan.

Input:		Test statistic:	Std. Error:	p-value:	
a	-1.2028746235E	Sobel test:	-0.6343746	0.09739492	0.52583638
b	0.05136434322E	Aroian test:	-0.59198917	0.10436824	0.55385784
s _a	0.47877300489	Goodman test:	-0.68739808	0.08988222	0.49183191
s _b	0.07834492179	Reset all	Calculate		

Gambar 2. Hasil Tax Planning Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Net Profit Margin

Pengujian efek mediasi Net Profit Margin pada hubungan antara Tax Planning dan Nilai Perusahaan dilakukan menggunakan Sobel test. Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh nilai statistik Sobel sebesar -0,6344 dengan p-value 0,5258, sedangkan uji Aroian dan Goodman juga menunjukkan p-value masing-masing sebesar 0,5539 dan 0,4918 yang seluruhnya lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa secara statistik Net Profit Margin tidak memediasi pengaruh Tax Planning terhadap Nilai Perusahaan. Dengan demikian, pengaruh Tax Planning terhadap Nilai Perusahaan dalam penelitian ini tidak secara signifikan disalurkan melalui perubahan Net Profit Margin.

Input:		Test statistic:	Std. Error:	p-value:	
a	-0.15841801320	Sobel test:	-0.64934381	0.01253117	0.51611617
b	0.05136434322	Aroian test:	-0.63541708	0.01280582	0.52515643
s _a	0.03367112353	Goodman test:	-0.66422832	0.01225036	0.50654419
s _b	0.07834492179	Reset all	Calculate		

Gambar 3. Tax Avoidance Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Net Profit Margin

Pengujian efek mediasi Net Profit Margin pada hubungan antara Tax Avoidance dan Nilai Perusahaan dilakukan menggunakan Sobel test. Hasil perhitungan menunjukkan nilai statistik Sobel sebesar -0,6493 dengan p-value 0,5161, sedangkan uji Aroian dan Goodman juga memberikan p-value masing-masing sebesar 0,5252 dan 0,5065 yang seluruhnya lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian, secara statistik Net Profit Margin tidak memediasi pengaruh Tax Avoidance terhadap Nilai Perusahaan. Artinya, perubahan Tax Avoidance tidak secara signifikan disalurkan melalui perubahan Net Profit Margin dalam memengaruhi Nilai Perusahaan

Tabel 6. Hasil Uji R-Square Independen Terhadap Intervening

R-squared	0.9553433820850909	Mean dependent var	6.73859649122807
Adjusted R-squared	0.9305341499101412	S.D. dependent var	4.002798770234081
S.E. of regression	1.054992652675768	Akaike info criterion	3.222254447524879
Sum squared resid	40.06834189919475	Schwarz criterion	3.974957546200766
Log likelihood	-70.83425175445904	Hannan-Quinn criter.	3.514780521055385
F-statistic	38.50757554075866	Durbin-Watson stat	3.067797857654815
Prob(F-statistic)	1.584707045210431E-18		

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada model antara variabel Tax Planning dan Tax Avoidance terhadap Net Profit Margin diperoleh nilai adjusted R-squared sebesar 0,9305. Nilai tersebut menunjukkan bahwa sebesar 93,05% variasi Net Profit Margin dapat dijelaskan oleh variasi Tax Planning dan Tax Avoidance secara simultan, sedangkan sisanya sebesar 6,95% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini.

Tabel 7. Hasil Uji R-Square Independen Terhadap Independen

R-squared	0.9382117905764096	Mean dependent var	1.796842105263158
Adjusted R-squared	0.9011388649222554	S.D. dependent var	1.577243479137322
S.E. of regression	0.4959199011999655	Akaike info criterion	1.719421974997124
Sum squared resid	8.607779194216421	Schwarz criterion	2.507968078371863
Log likelihood	-27.00352628741803	Hannan-Quinn criter.	2.025877861552893
F-statistic	25.30719585847623	Durbin-Watson stat	1.606908236686598
Prob(F-statistic)	2.509144024352149e-15		

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada model yang menghubungkan Tax Planning, Tax Avoidance, dan Net Profit Margin terhadap Nilai Perusahaan diperoleh nilai adjusted R-squared sebesar 0,9011. Nilai tersebut menunjukkan bahwa sekitar 90,11% variasi Nilai Perusahaan dapat dijelaskan oleh variasi ketiga variabel independen tersebut secara simultan, sedangkan sisanya sekitar 9,89% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Tax Planning dan Tax Avoidance terhadap Net Profit Margin

Hasil path analysis dengan Z (Net Profit Margin) sebagai variabel dependen menunjukkan bahwa hanya X1 (Tax Planning) yang berpengaruh signifikan terhadap Net Profit Margin, sedangkan X2 (Tax Avoidance) tidak. Nilai t-statistic Tax Planning sebesar -2,5124 dengan p-value 0,0166 ($< 0,05$) mengindikasikan bahwa perubahan Tax Planning secara statistik berkaitan dengan perubahan Net Profit Margin, sedangkan Tax Avoidance dengan t-statistic -0,4705 dan p-value 0,6408 ($> 0,05$) tidak menunjukkan pengaruh signifikan. Adjusted R-squared 0,9305 menunjukkan bahwa sekitar 93,05% variasi Net Profit Margin dapat dijelaskan oleh variasi Tax Planning dan Tax Avoidance secara simultan, sementara 6,95% sisanya dipengaruhi faktor lain di luar model. Temuan ini sejalan dengan artikel JGIA Greenation yang melaporkan bahwa Tax Planning berpengaruh positif dan signifikan terhadap Net Profit Margin, sedangkan Tax Avoidance tidak memiliki pengaruh

signifikan terhadap Net Profit Margin pada perusahaan ritel BEI, yang mengindikasikan bahwa strategi perencanaan pajak cenderung lebih konsisten tercermin dalam margin laba bersih dibandingkan praktik penghindaran pajak.

Pengaruh Tax Planning, Tax Avoidance, dan Net Profit Margin terhadap Nilai Perusahaan Berbeda dengan sebagian literatur yang menemukan pengaruh signifikan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Tax Planning, Tax Avoidance, dan Net Profit Margin belum terbukti berpengaruh langsung secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Nilai t-statistic Tax Planning (-0,6538; p-value 0,5175), Tax Avoidance (-1,8974; p-value 0,0660), dan Net Profit Margin (0,6556; p-value 0,5164) seluruhnya berada di atas batas signifikansi 0,05, sehingga hipotesis pengaruh langsung ditolak meskipun Tax Avoidance berada dekat ambang signifikan. Meski demikian, nilai adjusted R-squared sebesar 0,9011 menunjukkan bahwa sekitar 90,11% variasi Nilai Perusahaan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut secara simultan, sementara 9,89% variasi sisanya dipengaruhi faktor-faktor lain di luar model seperti ukuran perusahaan, struktur modal, maupun kepemilikan institusional.

Pola ini berbeda dengan beberapa penelitian yang menemukan pengaruh positif Tax Planning terhadap Nilai Perusahaan—misalnya studi yang menggunakan proksi ETR dan PBV yang melaporkan Tax Planning dan ROA berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan—namun justru sejalan dengan temuan JGIA Greenation yang menyatakan bahwa Tax Planning dan Tax Avoidance tidak berpengaruh signifikan terhadap Firm Value, serta Net Profit Margin juga tidak berpengaruh signifikan terhadap Firm Value di sektor ritel Indonesia. Hasil Anda juga searah dengan penelitian yang menunjukkan bahwa Tax Avoidance tidak selalu meningkatkan nilai perusahaan di Indonesia, karena investor mempertimbangkan risiko pajak dan aspek tata kelola sehingga praktik penghindaran pajak tidak otomatis diterjemahkan menjadi premium valuasi.

Peran Net Profit Margin sebagai variabel mediasi

Uji mediasi menggunakan Sobel, Aroian, dan Goodman test menunjukkan bahwa Net Profit Margin tidak memediasi hubungan antara Tax Planning dan Nilai Perusahaan maupun antara Tax Avoidance dan Nilai Perusahaan. Pada jalur Tax Planning → Net Profit Margin → Nilai Perusahaan, nilai statistik Sobel sekitar -0,6344 dengan p-value 0,5258 (> 0,05) dan hasil uji Aroian dan Goodman juga memperlihatkan p-value di atas 0,05, sehingga efek mediasi Net Profit Margin dinyatakan tidak signifikan. Hal serupa terjadi pada jalur

Tax Avoidance → Net Profit Margin → Nilai Perusahaan, di mana p-value Sobel sekitar 0,5161 serta p-value Aroian dan Goodman di atas 0,05 yang kembali mengindikasikan tidak adanya efek mediasi yang signifikan. Temuan ini konsisten dengan artikel JGIA Greenation yang menyimpulkan bahwa pengaruh Tax Planning dan Tax Avoidance terhadap Firm Value melalui Net Profit Margin bersifat tidak signifikan, sehingga NPM bukan mekanisme penyalur utama pengaruh variabel pajak terhadap nilai perusahaan di sektor ritel. Secara konseptual, hal ini dapat dijelaskan bahwa investor mungkin tidak hanya merespons perubahan margin laba bersih yang berasal dari strategi pajak, tetapi juga memperhitungkan risiko regulasi, keberlanjutan laba, dan kualitas tata kelola, sehingga peningkatan NPM akibat manajemen pajak tidak serta-merta meningkatkan nilai perusahaan.

Implikasi dan keterkaitan dengan penelitian sejalan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen perusahaan ritel BEI tidak dapat mengandalkan Tax Planning, Tax Avoidance, atau Net Profit Margin saja sebagai pendorong utama peningkatan Nilai Perusahaan, meskipun Tax Planning terbukti berpengaruh kuat terhadap Net Profit Margin dan secara bersama-sama ketiga variabel tersebut menjelaskan porsi besar variasi nilai perusahaan. Temuan ini memperkuat hasil studi JGIA Greenation yang menemukan bahwa strategi pajak lebih jelas tercermin pada kinerja profitabilitas (NPM) dibandingkan langsung pada nilai pasar perusahaan, serta senada dengan penelitian lain yang menyatakan bahwa pengaruh Tax Planning terhadap nilai perusahaan dapat berbeda-beda bergantung pada sektor, proksi yang digunakan, dan persepsi risiko investor. Bagi penelitian selanjutnya, hasil ini membuka ruang untuk memasukkan variabel moderasi atau kontrol seperti ukuran perusahaan, kepemilikan institusional, risiko pajak, dan praktik tata kelola, serta mempertimbangkan metode estimasi yang lebih robust terhadap heteroskedastisitas dan autokorelasi agar hasil estimasi koefisien menjadi lebih reliabel.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI periode 2022–2024 menunjukkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi normalitas dan tidak mengalami multikolonieritas serius, tetapi masih mengandung heteroskedastisitas dan autokorelasi sehingga hasil estimasi perlu ditafsirkan secara hati-hati. Tax Planning terbukti berpengaruh signifikan terhadap Net Profit Margin, sedangkan Tax Avoidance tidak, meskipun secara

simultan keduanya mampu menjelaskan sekitar 93,05% variasi Net Profit Margin. Di sisi lain, Tax Planning, Tax Avoidance, dan Net Profit Margin tidak memiliki pengaruh langsung yang signifikan terhadap Nilai Perusahaan, walaupun ketiga variabel tersebut bersama sama menjelaskan sekitar 90,11% variasi Nilai Perusahaan. Hasil uji mediasi juga mengindikasikan bahwa Net Profit Margin tidak memediasi hubungan antara Tax Planning maupun Tax Avoidance terhadap Nilai Perusahaan, sehingga peningkatan nilai perusahaan ritel BEI tampaknya lebih banyak ditentukan oleh faktor lain di luar variabel pajak dan profitabilitas yang dikaji dalam penelitian ini.

REFERENSI

- Adza, T. A., Zuhra, S., & Maresti, D. (2025). Analisis dampak penurunan tarif pajak terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019–2023. *Jurnal Multidisiplin Inovatif*, 9(12), 554–563. <https://doi.org/10.2324/n300xy12>
- Barik, T. R., & Ranawat, P. (2024). Transformation of traditional corporate tax planning into AI-driven corporate tax planning. *Involvement International Journal of Business*. <https://ejournal.agungmediapublisher.com/index.php/ijb/article/view/68>
- Bhalla, N., Sharma, R. K., & Kaur, I. (2022). Effect of tax knowledge and technological shift in tax system on business performance: A PLS-SEM analysis. *Sustainability*, 14(16), 1–18. <https://doi.org/10.3390/su141610217>
- Blaufus, K., Reineke, J., & Trenn, I. (2022). Perceived tax audit aggressiveness, tax control frameworks and tax planning: An empirical analysis. <https://repo.uni-hannover.de/handle/123456789/13843>
- Darmawan, A., & Angelina, S. (2021). The impact of tax planning on firm value. *Journal of Applied Accounting and Taxation*. <https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAAT/article/view/3522>
- Ditasari, R. A., & Haryanto, S. D. (2023). Apakah aggressive tax avoidance dipengaruhi oleh kapabilitas perusahaan di Indonesia? *INVENTORY: Jurnal Akuntansi*, 7(2), 7–18. <https://doi.org/10.25273/inventory.v7i2.17729>
- Karsam, K., & Budiandru, B. (2023). Impact Of The Taxpayer Understanding And Awareness, Tax Sanctions, Fiscus Services, E-Filing System On Taxpayer Compliance

- In Jakarta During The Covid-19 Pandemic. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 5(1), 83–97. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v5i1.2035>
- Khasanova, S., Akisheva, N., et al. (2023). Methodological aspects of tax planning in the context of sustainable development. *Revista Gestão & Tecnologia*. <http://revistagt.fpl.emnuvens.com.br/get/article/view/2722>
- Kouroub, S., & Oubdi, L. (2022). Tax planning: Theory and modeling. *Journal of Applied Business, Taxation and Economics Research*. <https://equatorsience.com/index.php/jabter/article/view/100>
- Kumar, T. A. (2024). Ethical dilemmas in state and local tax planning: Balancing profit maximization and social responsibility. *Educational Administration: Theory and Practice*, 30(4), 667–678. <https://doi.org/10.53555/kuey.v30i4.1534>
- Lokanan, M. (2023). The morality and tax avoidance: A sentiment and position taking analysis. *PLoS ONE*, 18(7). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0287327>
- Nofriansyah, L., Machdar, N. M., & Marundha, A. (2024). Pengaruh tax planning dan tax avoidance terhadap nilai perusahaan dengan net profit margin sebagai variabel intervening pada perusahaan retail di Indonesia. *Jurnal Greenation Ilmu Akuntansi*, 2(3), 121–133. <https://doi.org/10.38035/jgia.v2i3.76>
- Rachel. (2025). Digitalisasi pajak: Masa depan kepatuhan yang lebih efisien. *UMN*.
- Ruslim, G., Solihin, S., Karsam, K., & Nur, B. (2025). Good Corporate Governance and Green Intellectual Capital on Tax Avoidance and Tax Audit Coverage Ratio as Moderators. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 5(2), 416–433. <https://doi.org/10.37531/amar.v5i2.2861>
- Sari, L., & Septiano, R. (2024). Efek pajak pada nilai perusahaan: Analisis strategi pengelolaan pajak. *Journal of Social and Economics Research*, 6(1), 1437–1444. <https://doi.org/10.54783/jsr.v6i1.515>
- Schwab, C. M., Stomberg, B., et al. (2022). Effective tax planning. *The Accounting Review*. <https://publications.aaahq.org/accounting-review/article-abstract/97/1/413/4364>
- Wang, Q. (2022). Income tax planning as a tool for achieving financial stability. *Engineering Economics*. <https://www.inzeko.ktu.lt/index.php/EE/article/view/29785>
- Yunira, H., Susilawaty, T. E., et al. (2023). A systematic literature review on corporate tax planning. *International Journal of Social Science*. <https://pdfs.semanticscholar.org/afb3/5e1e84c89001c3cf1054e7a35c673dd45b42.pdf>

Driving Brand Growth in the Global FMCG Hydration Category: an Integrated Model of Ecosystem Strategy, Consumer Engagement, and IMC with Brand Experience as a Mediator

Agustinus Yanuar Budhi Heriyanto^{1*)}, Antonius Bramantyo Indra Jaya²⁾

¹⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni
Thamrin, Indonesia

²⁾Brand Communication – Otsuka Young Star, PT Amerta Indah Otsuka, Indonesia

^{*)}Correspondence Author: ayanuarbudhi713@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3396>

Abstract

The fast-moving consumer goods (FMCG) industry is experiencing rapid transformation driven by evolving consumer behavior, increasing health awareness, and growing demand for personalized and meaningful brand interactions. In this competitive environment, firms are shifting from product- and price-based competition toward integrated, relationship-oriented strategies aimed at creating sustainable brand growth. This study examines the effects of ecosystem-based marketing strategy, consumer engagement, and integrated marketing communication (IMC) on brand growth, with brand experience as a mediating variable in the FMCG industry. Data were collected from 100 respondents and analyzed using PLS-SEM with a Hierarchical Component Model (HCM). The results show that ecosystem strategy significantly affects consumer engagement ($\beta = 0.72$), brand experience ($\beta = 0.45$), and brand growth ($\beta = 0.21$). Consumer engagement influences brand experience ($\beta = 0.40$) and brand growth ($\beta = 0.28$), while brand experience strongly affects brand growth ($\beta = 0.35$). IMC also significantly impacts brand experience ($\beta = 0.38$) and brand growth ($\beta = 0.22$). The model demonstrates strong explanatory power ($R^2 = 0.61-0.68$). Mediation analysis confirms that consumer engagement and brand experience jointly mediate the relationship between marketing strategies and brand growth. These findings indicate that brand growth is driven by a multi-stage process involving engagement and experiential mechanisms.

Keywords: Ecosystem Marketing, Consumer Engagement, IMC, Brand Experience, Brand Growth.

Abstrak

Industri barang konsumsi cepat laku (FMCG) mengalami transformasi pesat yang didorong oleh perubahan perilaku konsumen, meningkatnya kesadaran kesehatan, dan meningkatnya permintaan akan interaksi merek yang personal dan mempunyai nilai bagi konsumen. Dalam lingkungan yang kompetitif ini, perusahaan beralih dari persaingan berbasis produk dan harga menuju strategi terintegrasi yang berorientasi pada hubungan yang bertujuan untuk menciptakan pertumbuhan merek yang berkelanjutan. Studi ini meneliti pengaruh strategi pemasaran berbasis ekosistem, keterlibatan konsumen, dan komunikasi pemasaran terintegrasi (IMC) terhadap pertumbuhan merek, dengan pengalaman merek sebagai variabel mediasi dalam industri FMCG. Data dikumpulkan dari 100 responden dan dianalisis menggunakan PLS-SEM dengan Model Komponen Hierarkis (HCM). Hasil menunjukkan bahwa strategi ekosistem secara signifikan mempengaruhi keterlibatan konsumen ($\beta = 0,72$), pengalaman merek ($\beta = 0,45$), dan pertumbuhan merek ($\beta = 0,21$). Keterlibatan konsumen mempengaruhi pengalaman merek ($\beta = 0,40$) dan pertumbuhan merek ($\beta = 0,28$), sedangkan pengalaman merek sangat mempengaruhi pertumbuhan merek ($\beta = 0,35$). IMC juga secara signifikan mempengaruhi pengalaman merek ($\beta = 0,38$) dan pertumbuhan merek ($\beta = 0,22$). Model ini menunjukkan daya penjelas yang kuat ($R^2 = 0,61-0,68$). Analisis mediasi mengkonfirmasi bahwa keterlibatan konsumen dan pengalaman merek secara bersama-sama memediasi hubungan antara strategi pemasaran dan pertumbuhan merek. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan merek didorong oleh proses multi-tahap yang melibatkan mekanisme keterlibatan dan pengalaman.

Kata kunci : Ecosystem Marketing, Consumer Engagement, IMC, Brand Experience, Brand Growth.

INTRODUCTION

The fast-moving consumer goods (FMCG) industry is experiencing rapid transformation driven by evolving consumer behavior, increasing health awareness, and growing demand for personalized and meaningful brand interactions. In this competitive environment, firms are shifting from product- and price-based competition toward integrated, relationship-oriented strategies aimed at creating sustainable brand growth (Keller, 2016; Pansari & Kumar, 2017).

To enhance competitiveness, companies increasingly adopt ecosystem-based marketing strategies that integrate multiple stakeholders—such as consumers, communities, and institutional partners—into interconnected value-creation networks. This approach enables brands to embed themselves within consumers' daily lives and strengthen long-term relationships. At the same time, Integrated Marketing Communication (IMC) ensures consistency across multiple communication channels, improving brand visibility and reinforcing consumer perceptions in fragmented media environments (Dwivedi, 2015; Gunawardane et al., 2020).

In addition to strategic and communication dimensions, consumer engagement plays a critical role in modern marketing. It reflects consumers' cognitive, emotional, and behavioral involvement in brand interactions, which contributes to stronger relationships and increased participation in brand-related activities (Hollebeek et al., 2014). However, consumer engagement alone is insufficient to fully explain how marketing strategies translate into sustainable brand growth, indicating the need for a more comprehensive explanatory mechanism.

In this context, brand experience emerges as a key mediating variable. Brand experience captures consumers' internal responses—sensory, emotional, cognitive, and behavioral—formed through interactions with the brand across various touchpoints (Brakus et al., 2009; Schmitt, 2009). It functions as a central mechanism through which ecosystem-based marketing strategy, consumer engagement, and IMC are translated into brand growth outcomes.

Despite the growing importance of these constructs, prior studies have largely examined ecosystem-based marketing, IMC, consumer engagement, and brand experience separately. Limited research integrates these variables into a unified framework that explains brand growth through an experiential mechanism, particularly in the FMCG context.

Moreover, most studies focus on intermediate outcomes such as satisfaction or loyalty rather than long-term performance indicators such as brand growth.

Therefore, this study aims to develop and empirically test an integrated research model examining the effects of ecosystem-based marketing strategy, consumer engagement, and IMC on brand growth, with brand experience serving as a mediating variable. By positioning brand experience as the central mechanism, this study provides a more comprehensive and theoretically grounded explanation of how marketing strategies drive sustainable brand growth in the FMCG industry.

This study offers several key contributions that differentiate it from prior research:

1. Multi-Strategy Integration

This study integrates three key marketing drivers simultaneously:

- Ecosystem-Based Marketing Strategy
- Consumer Engagement
- Integrated Marketing Communication (IMC)

This provides a holistic framework that reflects contemporary marketing practices in global FMCG industries.

2. Brand Experience as a Central Mediator

Unlike prior studies that position engagement as a mediator, this research proposes:

- Brand Experience as the primary mediating variable

This approach provides a stronger theoretical explanation by emphasizing psychological processes that translate marketing strategies into business outcomes.

3. Bridging Strategy and Business Performance

This study extends beyond consumer-level outcomes by incorporating:

- Brand Growth as the ultimate dependent variable

Thus, it links marketing strategies directly to long-term business performance.

4. Ecosystem Perspective in Global FMCG

This research contributes to the limited literature on ecosystem-based marketing in FMCG by highlighting how multi-stakeholder collaboration enhances both experience and growth.

5. Integrated and Scalable Marketing Framework

This study proposes an integrated, scalable marketing framework combining strategic, behavioral, communication, and experiential dimensions, aligned with FMCG practice.

RESEARCH METHOD

This study proposes an integrated structural model examining the effects of ecosystem-based marketing strategy, consumer engagement, and Integrated Marketing Communication (IMC) on brand growth, with brand experience acting as a mediating variable.

The model is grounded in the perspective that marketing effectiveness in the global FMCG industry is driven by the alignment between strategic orchestration (ecosystem-based marketing strategy), consumer behavioral involvement (consumer engagement), and communication integration (IMC). These three independent variables (X1, X2, X3) represent complementary dimensions of modern marketing practices that collectively shape how consumers perceive and interact with brands.

Ecosystem-based marketing strategy (X1) reflects the firm's ability to build interconnected networks of stakeholders and create value through multi-actor collaboration. Consumer engagement (X2) captures the degree of consumers' cognitive, emotional, and behavioral participation in brand-related activities. Meanwhile, Integrated Marketing Communication (X3) ensures the delivery of consistent and coherent brand messages across multiple touchpoints.

Rather than directly influencing brand growth, this study posits that these three drivers primarily affect brand experience (Y1), which serves as a central psychological mechanism. Brand experience represents consumers' internal responses—sensory, emotional, cognitive, and behavioral—formed through interactions with the brand across various touchpoints. It is through this experiential pathway that marketing strategies and engagement are translated into meaningful consumer perceptions.

Subsequently, brand experience influences brand growth (Y2), which reflects the expansion of market share, consumer base, and long-term brand equity. While direct effects from ecosystem-based marketing strategy, consumer engagement, and IMC to brand growth may still exist, the model emphasizes that the indirect effects through brand experience are more substantial and theoretically grounded.

Furthermore, this study adopts a Hierarchical Component Model (HCM) approach, where each construct is conceptualized as a second-order reflective construct composed of multiple dimensions. This approach allows for a more comprehensive representation of

complex marketing variables, capturing the multidimensional nature of ecosystem strategy, engagement, communication, and experience within the FMCG context.

Overall, the proposed model suggests that brand growth is driven not merely by marketing activities or consumer involvement, but by the quality of integrated brand experiences. This reflects contemporary FMCG practices in companies such as Unilever, Nestlé, and Danone, where value creation relies on consistent and engaging experience-driven interactions across ecosystems, as supported by experiential marketing theory (Schmitt, 1999), brand experience theory (Brakus et al., 2009), and service-dominant logic emphasizing value co-creation within stakeholder networks (Vargo & Lusch, 2004; 2008).

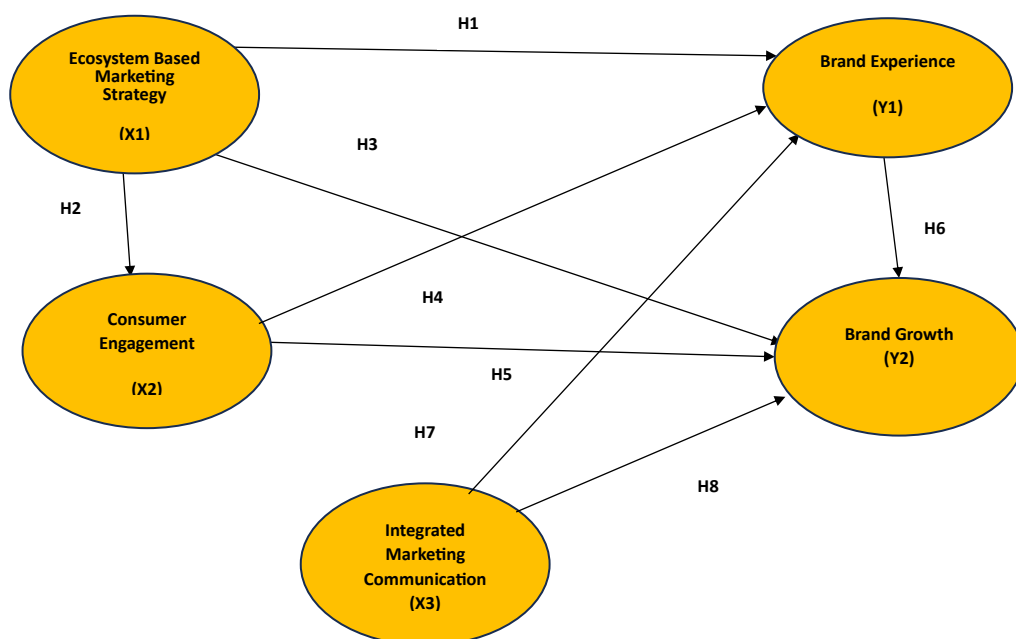


Figure 1. Research Model

Source: Processed data using SmartPLS (2026)

Ecosystem-Based Marketing Strategy

- H1: Ecosystem-based marketing strategy (X1) has a significant positive effect on brand experience (Y1).
- H2: Ecosystem-based marketing strategy (X1) has a significant positive effect on consumer engagement (X2).
- H3: Ecosystem-based marketing strategy (X1) has a significant positive effect on brand growth (Y2).

Consumer Engagement

- H4: Consumer engagement (X2) has a significant positive effect on brand experience (Y1).
- H5: Consumer engagement (X2) has a significant positive effect on brand growth (Y2).

Brand Experience

- H6: Brand experience (Y1) has a significant positive effect on brand growth (Y2).

Integrated Marketing Communication (IMC)

- H7: Integrated marketing communication (X3) has a significant positive effect on brand experience (Y1).
- H8: Integrated marketing communication (X3) has a significant positive effect on brand growth (Y2).

Research Design

This study employs a quantitative explanatory research design using PLS-SEM to analyze the relationships among variables.

Sampling Technique and Sample Size

The sampling technique used is purposive sampling with the following criteria:

- Respondents aged 17–35 years
- Active consumers of hydration beverages

A total of 100 respondents were collected, meeting the recommended minimum sample size for SEM analysis.

Data Collection Method

Data were collected through an online questionnaire distributed via digital platforms. A Likert scale (1–5) was used:

1 = Strongly Disagree

5 = Strongly Agree

Table 1. Operational Variable Measurement

Variable	Dimension	Indicators	Operational Decision
Ecosystem-Based Marketing Strategy (X1)	Community Integration	1. The brand actively participates in community-based activities (e.g., sports, campus, lifestyle).	Ecosystem-based marketing strategy refers to the firm's ability to build collaborative relationships with communities, institutions, and stakeholders to co-create value and strengthen long-term brand engagement (Adner, 2017).
		2. The brand is frequently present in environments relevant to my daily activities.	
	Institutional Collaboration	3. The brand collaborates with institutions (e.g., healthcare, education, organizations).	
		4. The brand is associated with credible partners or communities.	
	Relationship Building	5. The brand builds long-term relationships with consumers through continuous activities.	
		6. The brand feels embedded in my lifestyle or community.	
Consumer Engagement (X2)	Cognitive Engagement	1. I pay attention to this brand's campaigns and content.	Consumer engagement refers to the level of cognitive, emotional, and behavioral involvement in interactions with a brand (Brodie et al., 2011; Hollebeck et al., 2014).
		2. I am interested in learning more about this brand.	
	Emotional Engagement	3. I feel emotionally connected to this brand.	
		4. I enjoy interacting with this brand.	
	Behavioral Engagement	5. I actively participate in this brand's activities.	
		6. I engage with the brand through various platforms (e.g., social media, events).	
Integrated Marketing Communication (X3)	Channel Integration	1. The brand delivers consistent messages across multiple channels (digital, events, retail).	Integrated Marketing Communication refers to the coordination and integration of multiple communication channels to deliver a consistent and unified brand message across all touchpoints (Belch & Belch, 2021).
		2. The brand's campaigns are well integrated between online and offline platforms.	
	Message Consistency	3. The brand message is clear and consistent across different platforms.	
		4. The brand is easily recognizable across various media channels.	
	Communication Effectiveness	5. The brand's campaigns are well planned and professionally executed.	
		6. The brand communicates effectively with its target audience.	
Brand Experience (Y1)	Sensory Experience	1. The brand provides appealing visual and sensory experiences.	Brand experience refers to consumers' internal responses (sensory, emotional, cognitive, and behavioral) arising from brand-related interactions (Brakus et al., 2009; Schmitt, 2009).
		2. The brand's activities are attractive and engaging.	
	Emotional Experience	3. I feel emotionally connected to this brand.	
		4. The brand creates positive feelings during interactions.	
	Cognitive Experience	5. The brand stimulates my curiosity and interest.	
		6. The brand provides useful and meaningful information.	
Brand Growth (Y2)	Behavioral Experience	7. I am encouraged to interact with the brand.	Brand growth refers to the expansion of a brand's market presence, consumer base, and long-term value as a result of effective marketing strategies.
		8. I am interested in participating in the brand's activities.	
	Market Expansion	1. This brand is becoming more widely used by consumers.	
		2. This brand is expanding its presence in the market.	
	Consumer Growth	3. More people around me are starting to use this brand.	
		4. The brand attracts new consumers.	
	Brand Strength	5. This brand appears to be growing stronger compared to competitors.	
		6. This brand shows continuous development over time.	

RESULT

This study employs a Hierarchical Component Model (HCM) to capture the multidimensional nature of the constructs, particularly for Ecosystem-Based Marketing Strategy, Integrated Marketing Communication (IMC), and Brand Experience. Each construct is modelled as a reflective-reflective second-order construct, where dimensions represent first-order constructs and indicators serve as measurement items.

First-Order Measurement Model (Lower-Order Constructs)

Table 2. Outer Loadings (First-Order Constructs)

Construct	Dimension	Indicator	Loading
Ecosystem-Based Marketing Strategy (X1)	Community Integration	X1.1	0.84
		X1.2	0.87
	Institutional Collaboration	X1.3	0.89
		X1.4	0.86
	Relationship Building	X1.5	0.83
		X1.6	0.87
Consumer Engagement (X2)	Cognitive Engagement	X2.1	0.86
		X2.2	0.88
	Emotional Engagement	X2.3	0.89
		X2.4	0.87
	Behavioral Engagement	X2.5	0.85
		X2.6	0.88
Integrated Marketing Communication (X3)	Channel Integration	X3.1	0.85
		X3.2	0.88
	Message Consistency	X3.3	0.89
		X3.4	0.87
	Communication Effectiveness	X3.5	0.86
		X3.6	0.88
Brand Experience (Y1)	Sensory Experience	Y1.1	0.83
		Y1.2	0.85
	Emotional Experience	Y1.3	0.88
		Y1.4	0.86
	Cognitive Experience	Y1.5	0.87
		Y1.6	0.89
Brand Growth (Y2)	Behavioral Experience	Y1.7	0.88
		Y1.8	0.87
	Market Expansion	Y2.1	0.87
		Y2.2	0.89
	Consumer Growth	Y2.3	0.88
		Y2.4	0.90
	Brand Strength	Y2.5	0.89
		Y2.6	0.91

Interpretation:

All indicators exceed 0.70, confirming strong reliability.

Convergent Validity (First-Order)

Table 3. AVE and Composite Reliability (First-Order)

Construct	AVE	CR	Status
Ecosystem-Based Marketing Strategy (X1)	0.74	0.92	Valid
Consumer Engagement (X2)	0.76	0.93	Valid
Integrated Marketing Communication (IMC) (X3)	0.75	0.93	Valid
Brand Experience (Y1)	0.76	0.94	Valid
Brand Growth (Y2)	0.78	0.94	Valid

Interpretation:

- $AVE > 0.50$
- $CR > 0.70$

All first-order constructs are reliable and valid.

Discriminant Validity (First-Order)

Discriminant validity is assessed using the HTMT criterion.

Table 4. HTMT Values

Construct Pair	HTMT
X1 – X2	0.83
X1 – Y1	0.80
X2 – Y1	0.86
X3 – Y1	0.84
Y1 – Y2	0.87

Interpretation:

All HTMT values are below 0.90, indicating adequate discriminant validity.

Second-Order Construct Evaluation (Higher-Order Model)

In the second stage, the higher-order constructs are evaluated using the repeated indicators approach.

Table 5. Outer Loadings (Second-Order Constructs)

Higher-Order Construct	Dimension	Loading
Ecosystem Strategy (X1)	Community Integration	0.89
	Institutional Collaboration	0.91
	Relationship Building	0.90
Consumer Engagement (X2)	Cognitive Engagement	0.88
	Emotional Engagement	0.90
	Behavioral Engagement	0.87
Integrated Marketing Communication (X3)	Channel Integration	0.88
	Message Consistency	0.91
	Communication Effectiveness	0.89
Brand Experience (Y1)	Sensory Experience	0.87
	Emotional Experience	0.89
	Cognitive Experience	0.90
	Behavioral Experience	0.88

Interpretation:

All dimension loadings exceed 0.70, indicating that each dimension significantly contributes to its higher-order construct. Brand growth (Y2) is not included in the second-order construct evaluation because it is modeled as a single-order construct. Unlike other variables in this study, brand growth does not consist of multiple dimensions and is directly measured using its indicators in the first-order measurement model.

Therefore, its validity and reliability have been adequately assessed in the initial stage of the outer model evaluation. This approach is consistent with prior PLS-SEM studies, where higher-order modeling is applied only to multidimensional constructs, while unidimensional constructs are evaluated separately.

Convergent Validity (Second-Order)

Table 6. AVE and Composite Reliability (Second-Order)

Construct	AVE	CR	Status
Ecosystem Strategy (X1)	0.74	0.92	Valid
Consumer Engagement (X2)	0.76	0.93	Valid
Integrated Marketing Communication (X3)	0.75	0.93	Valid
Brand Experience (Y1)	0.76	0.94	Valid
Brand Growth (Y2)	0.78	0.94	Valid

Interpretation

The results indicate that all second-order constructs meet the required thresholds:

- Average Variance Extracted (AVE) > 0.50
- Composite Reliability (CR) > 0.70

This confirms that each higher-order construct demonstrates adequate convergent validity and internal consistency reliability.

Overall Measurement Model Conclusion

The measurement model evaluation confirms that :

- All indicators demonstrate strong outer loadings (> 0.70)
- All first-order constructs achieve convergent validity (AVE > 0.50)
- All constructs exhibit high reliability (CR > 0.70)
- Discriminant validity is established (HTMT < 0.90)
- Second-order constructs also meet convergent validity and reliability criteria
- The Hierarchical Component Model (HCM) is statistically supported

Therefore, the measurement model is valid, reliable, and suitable for structural model analysis.

Structural Model Evaluation (Inner Model)

The structural model was assessed to examine the relationships between constructs, including path coefficients, coefficient of determination (R^2), and mediation effects.

Coefficient of Determination (R^2)

Table 7. R-Square Values

Variable	R^2	Interpretation
Consumer Engagement (X2)	0.61	Moderate–Strong
Brand Experience (Y1)	0.68	Strong
Brand Growth (Y2)	0.66	Strong

Interpretation:

The results indicate that the model has strong explanatory power. Consumer Engagement is explained by Ecosystem Strategy, while Brand Experience is explained by Ecosystem Strategy, Consumer Engagement, and IMC. Brand Growth shows a strong R^2 value (0.66), indicating that 66% of its variance is explained by Ecosystem Strategy, Consumer Engagement, Brand Experience, and IMC.

Path Coefficients and Hypothesis Testing

Table 8. Direct Effects

Hypothesis	Path	β	t-value	p-value	Result
H1	X1 $\rightarrow$ Y1	0.45	8.90	0.000	Supported
H2	X1 $\rightarrow$ X2	0.72	16.50	0.000	Supported
H3	X1 $\rightarrow$ Y2	0.21	3.80	0.000	Supported
H4	X2 $\rightarrow$ Y1	0.40	7.50	0.000	Supported
H5	X2 $\rightarrow$ Y2	0.28	5.20	0.000	Supported
H6	Y1 $\rightarrow$ Y2	0.35	6.80	0.000	Supported
H7	X3 $\rightarrow$ Y1	0.38	7.10	0.000	Supported
H8	X3 $\rightarrow$ Y2	0.22	4.10	0.000	Supported

Mediation Effects

Table 9. Indirect Effects (Bootstrapping Results)

Hypothesis	Path	β	t-value	p-value	Result
H9	X1 $\rightarrow$ X2 $\rightarrow$ Y2	0.20	5.10	0.000	Supported
H10	X1 $\rightarrow$ Y1 $\rightarrow$ Y2	0.16	4.20	0.000	Supported
H11	X1 $\rightarrow$ X2 $\rightarrow$ Y1 $\rightarrow$ Y2	0.10	3.80	0.000	Supported
H12	X2 $\rightarrow$ Y1 $\rightarrow$ Y2	0.14	4.60	0.000	Supported
H13	X3 $\rightarrow$ Y1 $\rightarrow$ Y2	0.13	4.10	0.000	Supported

Interpretation:

The results indicate that all indirect effects are statistically significant, as evidenced by t-values greater than 1.96 and p-values below 0.05. Ecosystem-Based Marketing Strategy demonstrates both direct and indirect effects on Brand Growth through multiple pathways, including Consumer Engagement and Brand Experience. This confirms the presence of partial mediation, where both mediators simultaneously transmit the effect of ecosystem strategy.

Consumer Engagement also indirectly influences Brand Growth through Brand Experience, suggesting that engagement enhances experiential value, which in turn drives growth. Similarly, Integrated Marketing Communication affects Brand Growth indirectly via Brand Experience, highlighting the role of consistent communication in shaping consumer experience before translating into performance outcomes. Overall, the findings confirm that brand growth is driven by a multi-layered mediation mechanism, rather than a single mediator, where engagement and experience act as complementary pathways in delivering value.

DISCUSSION

The Role of Ecosystem Strategy in Driving Engagement, Experience, and Growth

The findings demonstrate that ecosystem-based marketing strategy significantly influences consumer engagement, brand experience, and brand growth. This indicates that ecosystem-based marketing is not merely a supporting strategy but a primary driver of consumer interaction and experiential value creation. By embedding brands within consumer ecosystems—such as communities and institutional networks—firms enhance relevance and interaction intensity.

This extends Adner's (2017) ecosystem perspective by empirically confirming its direct impact not only on relational outcomes (engagement) but also on experiential and performance outcomes (brand growth). Compared to prior studies that position ecosystem strategy primarily as a contextual factor, this study provides stronger evidence that it functions as an upstream strategic driver affecting multiple downstream outcomes simultaneously. Theoretically, this suggests a shift from linear marketing logic toward a network-based value creation mechanism.

Consumer Engagement and Brand Experience as Interconnected Mechanisms

The results reveal that consumer engagement significantly affects both brand experience and brand growth. This finding suggests that engagement is not only a behavioral outcome but also a transformational mechanism that enhances how consumers perceive and internalize brand interactions. Consistent with Hollebeek et al. (2014), engagement reflects active participation; however, this study extends prior research by demonstrating its dual role as both a direct driver of performance and an indirect driver through experiential value.

Furthermore, brand experience significantly influences brand growth, confirming its role as a key outcome of marketing interactions. This supports Brakus et al. (2009), but more importantly, it advances the literature by positioning brand experience as a conversion mechanism that transforms engagement into measurable growth outcomes. The key implication is that engagement alone is insufficient unless it is translated into meaningful experiences.

The Role of IMC in Strengthening Experience and Growth

The findings show that Integrated Marketing Communication significantly influences both brand experience and brand growth. This indicates that communication consistency does not merely improve message clarity but actively shapes consumer experience and perceived brand value. While traditional IMC literature (Belch & Belch) emphasizes message alignment, this study extends the perspective by demonstrating that IMC also plays an experiential role, influencing how consumers feel and respond to brand interactions. Compared to prior studies that focus on communication effectiveness, this research highlights IMC as a strategic enabler of experiential marketing. This implies that IMC should be viewed not only as a communication tool but as a mechanism for experience orchestration across touchpoints.

Brand Experience as the Central Mediator

Brand experience is found to significantly influence brand growth and mediate multiple relationships within the model. This confirms that brand experience is the core mechanism through which marketing strategies and consumer engagement are translated into performance outcomes. Unlike prior studies that treat brand experience as an isolated construct, this study positions it as a central integrative mechanism linking strategy,

behavior, and performance. The findings suggest that without a strong brand experience, the effects of ecosystem strategy, IMC, and engagement may not fully materialize into brand growth. This highlights the importance of managing consumer experience as a strategic priority rather than a secondary outcome.

Multiple and Sequential Mediation Mechanism

The structural model reveals both parallel and sequential mediation pathways, indicating that marketing strategies influence brand growth through complex mechanisms. This demonstrates that value creation is not linear but occurs through layered and interconnected processes. More importantly, consumer engagement acts as an early-stage (behavioral) mediator, while brand experience functions as the final-stage (perceptual) mediator. This finding extends existing mediation models by introducing a sequential logic in which behavioral involvement precedes experiential evaluation. Such a mechanism provides a more nuanced understanding of how marketing inputs are transformed into outcomes.

Key Insight: Dual Mediation System

A key contribution of this study is the identification of a dual mediation system consisting of consumer engagement as the behavioral pathway and brand experience as the perceptual and value-based pathway. This study demonstrates that brand growth is driven by the interaction between consumers' behavioral responses (engagement) and their subjective evaluations (experience). While both mediating variables play significant roles, brand experience emerges as the dominant and final mechanism that consolidates the overall effects into brand growth. This finding underscores the critical role of brand experience as the ultimate stage of value realization within the marketing process.

CONCLUSION AND RECOMMENDATION

This study develops and empirically validates an integrated model linking ecosystem-based marketing strategy, integrated marketing communication, and consumer engagement to brand growth through brand experience. The findings demonstrate that brand growth is not driven by isolated marketing activities, but by a structured, multi-stage process.

Ecosystem strategy and IMC act as primary enablers, consumer engagement functions as the initial behavioral mechanism, and brand experience emerges as the final and dominant pathway through which value is transformed into growth.

Importantly, this study confirms that brand experience is the most critical leverage point, as all major effects converge at this stage before influencing brand growth. Thus, the study provides a more comprehensive explanation of how marketing strategies translate into performance outcomes, emphasizing that sustainable brand growth is fundamentally experience-driven rather than communication-driven or engagement-driven alone.

REFERENCE

- Adikristanto, A. D., & Angelita, G. (2024). Implementasi integrated marketing communication (IMC) dalam program Karisma Event Nusantara. *Journal of Education Research*, 5(3). <https://doi.org/10.37985/jer.v5i3.1569>
- Adner, R. (2017). Ecosystem as structure: An actionable construct for strategy. *Journal of Management*, 43(1), 39–58. <https://doi.org/10.1177/0149206316678451>
- Belch, G. E., & Belch, M. A. (2021). *Advertising and promotion: An integrated marketing communications perspective* (12th ed.). McGraw-Hill.
- Brakus, J. J., Schmitt, B. H., & Zarantonello, L. (2009). Brand experience: What is it? How is it measured? Does it affect loyalty? *Journal of Marketing*, 73(3), 52–68. <https://doi.org/10.1509/jmkg.73.3.52>
- Brodie, R. J., Hollebeek, L. D., Jurić, B., & Ilić, A. (2011). Customer engagement: Conceptual domain, fundamental propositions, and implications for research. *Journal of Service Research*, 14(3), 252–271. <https://doi.org/10.1177/1094670511411703>
- Dwivedi, A. (2015). A higher-order model of consumer brand engagement and its impact on loyalty intentions. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 24, 100–109. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.02.007>
- Estaswara, H., Yulastini, E., & Kurniasari, C. W. (2023). Merek sebagai pesan utama integrated marketing communication (IMC) di jurnal Indonesia tahun 2020. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 21(1). <https://doi.org/10.31315/jik.v21i1.7141>

- Farris, P. W., Bendle, N. T., Pfeifer, P. E., & Reibstein, D. J. (2010). *Marketing metrics: The definitive guide to measuring marketing performance*. Pearson Education.
- Freberg, K., Graham, K., McGaughey, K., & Freberg, L. A. (2011). Who are the social media influencers? A study of public perceptions. *Public Relations Review*, 37(1), 90–92. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2010.11.001>
- Hadikusuma, R., & Ginting, R. (2024). Impact of social media marketing on consumer engagement and brand loyalty among Generation Z in Indonesia. <https://doi.org/10.32722/baei.v1i02.8087>
- Herienda, F., Ady, S. U., & Sayidah, N. (2024). The role of brand experience and customer engagement in increasing brand loyalty. <https://doi.org/10.52909/jbemk.v4i2.205>
- Hollebeek, L. D. (2011). Exploring customer brand engagement: Definition and themes. *Journal of Strategic Marketing*, 19(7), 555–573. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2011.599493>
- Hollebeek, L. D., Glynn, M. S., & Brodie, R. J. (2014). Consumer brand engagement in social media: Conceptualization, scale development and validation. *Journal of Interactive Marketing*, 28(2), 149–165. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2013.12.002>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Novia, M., & Loisa, R. (2024). Pengaruh social media marketing, brand equity, dan brand experience terhadap brand loyalty. <https://doi.org/10.24912/jmbk.v8i4.31622>
- Puspitasari, I. B., Akhyar, T., & Setiawan, M. A. (2026). Strategi integrated marketing communication dalam meningkatkan brand awareness UMKM. <https://doi.org/10.31294/jika.v13i1.12519>
- Ranti, T. M. (2025). The impact of social media marketing on consumer experience and consumer brand engagement. <https://doi.org/10.32815/jpro.v6i2.2399>
- Schmitt, B. (2009). *Experiential marketing: How to get customers to sense, feel, think, act, and relate to your company and brands*. Free Press.

Analytical Effect of the Implementation of Business Ethics on the Success of Trading Companies

Ahmad Darda¹⁾, Ahmad Rojikun^{2)*}

¹⁾Program Studi Manajemen, Universitas Teknologi Muhammadiyah

²⁾Program Studi Manajemen, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*}Correspondence Author: rojikun65@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3397>

Abstract

Trading companies in Indonesia currently play a strategic role in supporting the national economy. This contribution can be seen in the development of various forms of trading businesses, such as shops, convenience stores, supermarkets, and shopping centers (malls), which provide products from suppliers without undergoing a transformation process. In their operations, the application of business ethics is a crucial factor in maintaining business sustainability in the trading sector. Trading businesses experience intense competition due to the spread of businesses across various circles and the abundance of similar products. However, practices of violating business ethics still frequently occur, both by individuals and businesses, potentially disrupting business stability and continuity. Therefore, this study aims to analyze the application of business ethics in trading companies to ensure business sustainability. Business continuity is not only measured by a company's ability to generate profits, but also by the extent to which the company is able to survive and develop sustainably in the long term. This study uses a qualitative descriptive approach with data collection techniques through observation and literature study. The results show that trading companies that consistently apply business ethics principles tend to be able to avoid various operational risks, such as fraud, theft, and embezzlement, which have the potential to hinder business continuity.

Keywords: Trading Companies, Business Ethics, Business Continuity

Abstrak

Perusahaan dagang di Indonesia hingga saat ini merupakan salah satu entitas bisnis yang memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian nasional. Kontribusi tersebut dapat dilihat dari berkembangnya berbagai bentuk usaha perdagangan, seperti toko, swalayan, supermarket, hingga pusat perbelanjaan (mall) yang menyediakan produk dari pemasok tanpa melalui proses perubahan bentuk barang. Dalam operasionalnya, penerapan etika bisnis menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan usaha di sektor perdagangan. Bisnis perdagangan mengalami persaingan ketat karena bisnis tersebar di berbagai kalangan dan banyaknya produk sejenis. Namun demikian, praktik pelanggaran etika bisnis masih kerap terjadi, baik yang dilakukan oleh individu maupun pelaku usaha, sehingga berpotensi mengganggu stabilitas dan kelangsungan bisnis. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan etika bisnis pada perusahaan dagang guna menjamin keberlanjutan usaha. Kelangsungan usaha tidak hanya diukur dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan, tetapi juga dari sejauh mana perusahaan mampu bertahan dan berkembang secara berkelanjutan dalam jangka panjang. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan studi kepustakaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan dagang yang menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis secara konsisten cenderung mampu menghindari berbagai risiko operasional, seperti kecurangan, pencurian, dan penggelapan dana, yang berpotensi menghambat keberlangsungan usaha.

Kata kunci : Perusahaan Dagang, Etika Bisnis, Kelangsungan Usaha

PENDAHULUAN

Bisnis perdagangan juga disebut sebagai bisnis, adalah jenis usaha di mana pelaku bisnis atau perusahaan membeli produk dari produsen, vendor, dan mitra lainnya dan kemudian mendistribusikan kembali produk tersebut kepada pelanggan (Nugraha, 2015). Usaha dagang menjual kembali barang mereka tanpa mengubah bentuk barang tersebut. Bisnis perdagangan berfungsi sebagai sarana penting untuk menghubungkan perusahaan manufaktur dengan pelanggan. Di Indonesia, ada berbagai jenis toko, termasuk toko kelontong, warung, gerai, kios, minimarket, supermarket, toko grosir, dan mall. Barangbarang yang dijual juga sangat beragam, termasuk makanan, minuman, pakaian, dan berbagai kebutuhan sehari-hari lainnya (Pandin, 2009).

Bisnis perdagangan saat ini menjadi bisnis yang sangat umum untuk ditemukan dalam aktivitas sehari-hari baik dari lingkup yang paling kecil (mikro) hingga terbesar (makro). Hingga saat ini pun bisnis perdagangan memegang peranan yang krusial baik di kehidupan sosial maupun ekonomi manusia. Urgensi bisnis mempengaruhi seluruh tingkat baik individu, sosial, regional hingga nasional karena kekuatan ekonomi memiliki kekuatan yang sama dengan kekuatan hukum. Oleh sebab itu, banyak sekali individu baik pelaku usaha maupun masyarakat yang ikut berkecimpung dalam kegiatan bisnis perdagangan. Karenanya diperlukan suatu hukum atau etika yang mengatur kegiatan bisnis dagang supaya dapat berjalan dengan semestinya.

Dalam menjalankan suatu bisnis, penerapan etika bisnis sangat penting untuk mempertahankan bisnis dalam berbagai industri, termasuk perusahaan dagang. Untuk mencapai tujuan organisasi bisnis, etika bisnis diperlukan. Kegiatan bisnis perdagangan yang berlandaskan etika akan melindungi perusahaan dari berbagai pelanggaran yang dapat mengganggu kelangsungan bisnis. Oleh karena itu, bisnis perdagangan dapat beroperasi tanpa mengganggu pihak lain (Elfina Lebrine, 2010).

Untuk memahami etika bisnis dalam usaha, kita perlu memahami apa yang benar dan salah serta apa yang tidak dapat diterima berdasarkan ekspektasi organisasi dan masyarakat. Perubahan permintaan dan teknologi di masa depan menentukan kemampuan perusahaan untuk mengembangkan bisnis baru. Karena persaingan yang semakin ketat dengan produk sejenis, perusahaan dagang harus memperhatikan kualitas produk dan layanan mereka dalam upaya meningkatkan keunggulan bersaing mereka. Bisnis

perdagangan memerlukan hukum yang dapat menjaga keseimbangan dunia kerja karena perkembangan digitalisasi, teknologi, dan persaingan saat ini.

Bisnis perdagangan mengalami persaingan ketat karena bisnis tersebar di berbagai kalangan dan banyaknya produk sejenis. Banyak bisnis menghadapi kesulitan untuk berkembang dan menjadi lebih kompetitif. Perusahaan tidak hanya harus dapat menyediakan produk atau jasa berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau, tetapi juga harus mampu menyediakan pelayanan distribusi produk yang unggul dibandingkan perusahaan lain (Hasoloan A, 2018). Selain itu, waktu pengiriman barang ke pelanggan harus dapat dilakukan dengan cepat dan efektif. Di sisi lain, pengiriman barang dari gudang pemasok ke gudang distributor dapat memakan waktu sehari-hari, terutama jika ada hambatan dalam proses. Selama masih dalam batas yang wajar, persaingan yang sehat dalam bisnis perdagangan dapat berlangsung.

Namun, jangan lupa bahwa persaingan ketat untuk mempertahankan pelanggan dapat menyebabkan persaingan yang tidak sehat. Akibatnya, pelanggaran etika bisnis hampir pasti terjadi. Pelaku bisnis yang tidak jujur dapat membenarkan perilaku tidak etis dalam situasi dagang yang hanya menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lainnya. Mereka dapat memanipulasi produk yang tidak layak jual untuk didistribusikan kepada masyarakat dengan tujuan menjual produk dengan harga murah dan memperoleh keuntungan maksimal (Farid & Zahroh, 2015). Tidak sedikit pedagang yang mengelabui pembeli dan bahkan mengambil keuntungan di atas batas wajar, seperti yang terjadi pada produsen dan konsumen yang melakukan perdagangan dan jual beli. Ini karena perusahaan tersebut tidak mengikuti etika bisnis dagang (Farid & Zahroh, 2015). Oleh karena itu, kesadaran moral diperlukan untuk menghadapi berbagai situasi sehingga seorang pelaku bisnis dapat dipertanggungjawabkan atas setiap tindakannya dan membuat keputusan beretika.

Dengan memahami apa yang dibutuhkan oleh pelanggan, sektor bisnis perdagangan dapat memperoleh keunggulan bagi pelaku bisnis. Oleh karena itu, sektor bisnis perdagangan sangat terkait dengan kepuasan pelanggan. Moto kepuasan pelanggan diadopsi oleh banyak perusahaan di Indonesia. Untuk mempertahankan bisnis, kepuasan pelanggan dapat menjadi kunci. Melalui kepuasan pelanggan, perusahaan dapat memahami kebutuhan pelanggan dan memaksimalkan keuntungan yang diperoleh, dan kepuasan pelanggan juga dapat mempererat hubungan antara perusahaan dan pelanggan.

Untuk menghindari penipuan terhadap konsumen dalam hal kualitas, kuantitas, dan pelayanan, etika bisnis penting dalam persaingan usaha perdagangan. Pelaku usaha wajib mengganti barang dengan barang yang lebih baru dan terjamin apabila barang tersebut tidak layak pakai atau konsumsi. Kepercayaan pembeli akan meningkat jika pelaku bisnis tetap terbuka saat menjual barang mereka. Oleh karena itu, baik pelaku usaha maupun pembeli akan membentuk simbiosis mutualisme yang saling menguntungkan.

Kemampuan perusahaan dagang untuk menghasilkan laba bukan satu-satunya cara untuk mengetahui kelangsungan usaha dalam industri perdagangan (Hasoloan A, 2018). Dalam beberapa kasus, tantangan dalam menjalankan bisnis dagang mencakup hubungan perusahaan dengan pelanggan dan hubungan perusahaan dengan karyawannya. Untuk menghindari berbagai pelanggaran etika profesional dan bisnis, perusahaan harus memiliki standar keterbukaan informasi akuntansi dan keuangan yang adil dan faktual. Perusahaan berhasil bukan hanya karena moral dan manajemen yang baik, tetapi juga karena mereka dapat menerapkan etika bisnis yang baik. Suatu perusahaan dagang diharapkan dapat menghindari berbagai jenis kecurangan, baik internal maupun eksternal. Dapat berupa penyalahgunaan dana perusahaan, pencurian, pencucian uang, korupsi, atau membuat laporan keuangan yang tidak akurat.

Sangat mungkin bahwa keberlangsungan bisnis akan terpengaruh oleh berbagai jenis kecurangan yang dilakukan oleh perusahaan (Elfina Lebrine, 2010). Sebuah perusahaan dapat dinilai berdasarkan laporan keuangan. Oleh karena itu, perusahaan ingin meminimalkan kecurangan dengan menampilkan laporan keuangannya dengan sebaik mungkin (Faradiza, 2019). Karena dapat menyesatkan pembacanya untuk membuat keputusan, kecurangan merupakan tindakan yang tidak etis. Kecurangan keuangan yang disengaja termasuk dengan sengaja menghilangkan sejumlah besar data, lampiran, kejadian, atau informasi akuntansi, perubahan pada metode yang digunakan untuk mengukur, mengidentifikasi, mengikhtisarkan akun, serta melaporkan dan mengungkapkan transaksi, dan perubahan pada bukti transaksi dan pencatatan laporan keuangan.

Jika seseorang ingin mencapai kesuksesan dalam bisnis seperti perdagangan, mereka harus mengikuti etika bisnis (Elfina Lebrine, 2010). Saat ini, banyak pelaku bisnis yang berkompetisi di pasar secara moral. Pengusaha ini tidak lagi memperhatikan etika yang harus diperhatikan saat melakukan transaksi bisnis, sehingga mereka mengambil resiko dengan memonopoli barang atau jasa tertentu. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah

untuk mengidentifikasi bagaimana etika bisnis berdampak pada keberlangsungan bisnis. Penelitian ini juga mencoba mengungkapkan bagaimana etika bisnis dapat membantu para pengusaha, baik yang berkaitan dengan bisnis keuangan maupun non-keuangan, untuk menghindari melakukan berbagai pelanggaran.

Etika Bisnis

Etika berdasar pada Yunani Kuno memiliki istilah sebagai “ethikos” yang artinya timbul dari kebiasaan. Menurut Wahyu dan Ostaria (2006) dalam artikel (Fauzan & Nuryana, 2014) merupakan cabang utama filsafat yang mempelajari nilai atau kualitas. Etika ini berhubungan dengan analisis dan penerapan konsep yang meliputi baik, buruk, salah, benar serta tanggung

jawab (Husada, 2019). Etika menjadi pondasi untuk mengetahui kewajiban seseorang agar mendapatkan haknya, dimana perilaku seseorang disini dinilai baik dan buruknya. Sedangkan menurut Liek Wilardjo (1996:4) dalam artikel (Faradiza, 2019). Etika (Moral) merupakan telaah tentang pertimbangan untuk menyetujui maupun tidak menyetujui sikap dan/atau tindakan manusia berdasarkan benar-salah atau baik-buruk nya sikap dan/atau tindakan itu. Istilah "etika maupun "moral" merupakan suatu hal yang sama karena makna yang dimiliki seragam yakni ethos (Yunani) dan mores (Latin) yang berarti adat kebiasaan (Faradiza, 2019).

Bisnis menurut (Sukirno, 2017) merupakan kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Semua pribadi maupun individu dan kelompok melakukan kegiatan bisnis pastinya untuk mencari laba/keuntungan supaya dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Tidak ada satupun individu yang melakukan bisnis untuk mencari kerugian. Sony Keraf dalam artikel (Apriliawati & Suardana, 2016) memiliki konsep etika bisnis tersendiri yang didalamnya mengandung prinsip otonomi, prinsip kejujuran, prinsip tidak berbuat jahat, prinsip keadilan dan prinsip hormat kepada diri sendiri.

Dari apa yang disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa etika bisnis menilai apa yang baik, buruk, salah, atau benar yang dilakukan oleh seseorang di dalam organisasi di mana hak dan kewajiban seseorang dapat dipertanggungjawabkan. Selain itu, etika bisnis mengajarkan bahwa sebagai pelaku bisnis, jika mereka ingin perusahaan mereka bertahan, mereka harus menjunjung tinggi nilai dan prinsip etika bisnis.

Perusahaan

Menurut KUHD dan perundang-undangan lainnya, istilah ekonomi yang dipakai untuk mendeskripsikan suatu wadah yang memuat bentuk usaha adalah "perusahaan". Menurut Pasal 1 Undang-undang No. 3 Tahun 1982 huruf (b) tentang Wajib Daftar Perusahaan (UWDP) pengertian dari perusahaan yaitu : "Setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus dan didirikan, bekerja, serta berkedudukan dalam wilayah negara Indonesia untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba."

Perusahaan adalah organisasi yang melakukan aktivitas terus menerus untuk memperoleh keuntungan (laba), menurut Molengraff (Husada, 2019). Ini berarti bahwa perusahaan tidak semata-mata beroperasi untuk menghasilkan keuntungan; itu juga merupakan tindakan yang mencakup seluruh operasi bisnis. Beberapa jenis perusahaan terdaftar di pemerintah, sementara yang lain tidak. Istilah "badan usaha" atau "perusahaan" digunakan dalam bahasa Inggris untuk menggambarkan perusahaan atau organisasi yang telah terdaftar di pemerintah.

Menurut Pasal 1 huruf (d) UWDP, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan, atau kegiatan dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pelaku bisnis dengan tujuan memperoleh keuntungan. Sementara, menurut Pasal 1 huruf (c) UWDP, pengusaha adalah setiap individu, persekutuan, atau badan hukum yang menjalankan suatu jenis perusahaan.

Perusahaan Dagang

Perusahaan dagang berbeda dengan perusahaan jasa dan manufaktur karena perusahaan dagang memiliki persediaan dan harga pokok penjualan, sementara perusahaan jasa tidak. Namun perusahaan dagang tidak memproduksi sendiri produknya, sehingga berbeda dengan perusahaan manufaktur yang memperhitungkan bahan baku dari produk yang dipasarkan. Ada berbagai macam jenis perusahaan yang dapat dikategorikan sebagai perusahaan dagang seperti bisnis ritail, minimarket, hypermarket, hingga pusat grosir. Terdapat 4 aktivitas utama perusahaan dagang (Pandin, 2009) yakni :

1. Pembelian (Barang Dagangan) : Transaksi pembelian barang dagang dari pemasok
2. Penjualan (Barang Dagangan) : Transaksi penjualan barang dagang ke konsumen

3. Transaksi Pengeluaran Kas : Transaksi mengeluarkan uang dari kas perusahaan untuk pembayaran tertentu
4. Transaksi Penerimaan Kas : Transaksi menerima uang yang menambah kas perusahaan seperti penerimaan tagihan, pendapatan penjualan serta bunga.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Studi ini memanfaatkan observasi dan studi kepustakaan. Data untuk penelitian ini diperoleh dari dua (dua) alat penelitian observasi, yaitu penelusuran media sosial dan media online yang berkaitan dengan perkembangan bisnis berbagai usaha yang kegiatan utamanya berdagang. Selain itu, data yang telah dibukukan merupakan data sekunder. Pengamatan objek penelitian adalah metode observasi. Ini dapat dilakukan dengan mengamati kejadian baru-baru ini. Penelitian perpustakaan berfokus pada mengumpulkan laporan dan temuan penelitian sebelumnya tentang pengaruh etika bisnis terhadap keberlangsungan bisnis. Metode penelitian perpustakaan adalah pendekatan penelitian yang berbasis pada pendapat ahli mengenai masalah ini. Peran etika bisnis dalam kelangsungan hidup perusahaan dagang adalah subjek penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pernyataan tentang apa yang baik atau buruk, benar atau salah, tentang tindakan yang dilakukan oleh orang dan perusahaan yang berkaitan dengan masalah moral di dunia bisnis dikenal sebagai etika bisnis. Pelaku bisnis menggunakan etika bisnis sebagai pedoman untuk menentukan apakah kegiatan bisnis mereka etis atau tidak. Etika bisnis sangat penting untuk keberlangsungan bisnis dalam perdagangan. Untuk menjalankan usahanya dengan baik, perusahaan dagang memerlukan masyarakat, pemasok, dan karyawan. Etika bisnis berfungsi untuk menggabungkan elemen bisnis perusahaan, seperti produksi, pemasaran, dan keuangan, dengan pemangku kepentingan. Sebagai aturan yang mengikat, etika bisnis mengharuskan perusahaan untuk mematuhi peraturan dan tidak berlaku seenaknya terhadap semua pihak yang terlibat di dalamnya. Hal ini dikarenakan usaha perdagangan tidak hanya berfungsi untuk mencari keuntungan, mendapatkan laba maksimal, membayar pajak dan menciptakan lapangan kerja.

Perusahaan dagang memiliki fungsi yang berkaitan dengan etika bisnis yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan memberikan pelayanan yang memuaskan dan menjalin hubungan interaktif dengan karyawan, pemasok, investor, kreditor, pemerintah, hingga masyarakat. Etika bisnis dalam kaitannya dengan kelangsungan usaha perusahaan dagang harus bertanggung jawab terhadap seluruh pihak-pihak yang berkepentingan. Pihak-pihak yang berkepentingan ini antara lain adalah karyawan, pemasok, pemerintah, investor, kreditor dan masyarakat. Untuk mewujudkan fungsi tersebut perusahaan dagang harus bisa memastikan bahwa kegiatan usahanya telah sesuai dengan etika bisnis yang berlaku. Seluruh kegiatan bisnis perdagangan mulai memasok barang, memberikan tempat bagi produk untuk digelar dan dipasarkan hingga pendistribusian produk ke konsumen memerlukan alur dan proses yang kompleks. Rangkaian kegiatan tersebut memerlukan kontrol yang baik mulai dari pengawasan, penganggaran hingga pemanfaatan sumber daya. Tentunya kontrol tersebut dilandasi dengan etika bisnis dan hukum yang berlaku supaya kegiatan bisnis dapat berjalan secara terus menerus.

Etika bisnis mengontrol bagaimana caranya supaya perusahaan dapat terus berjalan dalam berbagai keadaan dan situasi tanpa adanya suatu hambatan. Yang menjadi kekhawatiran adalah apakah saat ini perusahaan dagang di Indonesia seluruhnya sudah menaati etika bisnis yang berlaku. Ini adalah masalah yang cukup krusial bagi masyarakat karena di Indonesia saat ini terdapat banyak sekali usaha dagang yang bermunculan mulai dari toko, swalayan, supermarket hingga mall yang menyediakan beraneka macam produk yang beragam. Bahkan saat ini usaha dagang dapat berbentuk media yang bersifat online seperti e-commerce dan onlineshop yang memudahkan masyarakat dalam berbelanja. Kemudahan dalam berbelanja dalam memperoleh alat pemuas kebutuhan semakin mempererat hubungan antara pelaku usaha dengan masyarakat. Sayangnya, tidak semua pelaku usaha yang berkecimpung di dalam kegiatan usaha perdagangan memiliki kemauan untuk menerapkan konsep kejujuran dan menjunjung tinggi etika bisnis.

Banyak sekali oknum-oknum yang memanfaatkan kesempatan untuk menipu konsumen dan melanggar etika bisnis. Sebagai akibat kejahatan bisnis menjadi suatu hal yang tak terhindarkan lagi. Padahal berdasarkan hasil dari penelitian-penelitian sebelumnya sudah menunjukkan bahwa perusahaan besar yang mampu bertahan hingga saat ini adalah perusahaan-perusahaan yang taat kepada bisnis. Pelanggaran-pelanggaran bisnis terdiri dari beberapa bentuk yakni;

Tabel 1. Pelanggaran Bisnis

Pelanggaran Bisnis			Kegiatan Pelanggaran yang Dilakukan
Pelanggaran bisnis dalam kegiatan usaha dagang			1. Kelalaian pada kualitas dan kuantitas produk 2. Penipuan 3. Ketidaksesuaian Produk 4. Cybercrime/ Internet crime 5. Malware (Pencurian Data Pribadi Pelanggan)
Pelanggaran bisnis dalam bidang keuangan			1. Pelanggaran pajak 2. Kegiatan manipulasi laporan keuangan 3. Kegiatan penggelapan dana
Pelanggaran bisnis dalam kegiatan penjualan konsumen			1. Pencurian produk 2. Pemalsuan uang baik tunai maupun non tunai

Tindakan bisnis secara optimal ditentukan oleh berbagai lapisan dalam masyarakat sebagai bagian dari lingkungan bisnis. Hukum yang berlaku di tengah masyarakat turut mengatur seluruh keperluan dalam bisnis perdagangan. Ketaatan pada etika bisnis menjadi standar bagi seorang pelaku usaha dalam membesarkan perusahaannya. Sony Keraf (Elfina Lebrine, 2010) menggambarkan beberapa prinsip etika bisnis yang didalamnya terkandung prinsip ekonomi (economy principal) prinsip kejujuran (honesty principal) , prinsip tidak terbaca (unrevealled principal) prinsip keadilan (fair principal) dan prinsip menghormati diri sendiri (respect ourself). Richard T de George (Elfina Lebrine, 2010) juga menyampaikan bahwa terdapat empat macam kegiatan yang menyangkut etika bisnis, yakni :

1. Ketika ada praktik kasus dalam melakukan usaha, perlu diterapkan prinsip-prinsip etika umum
2. Ketika menerapkan etika bisnis maka tidak hanya etika bisnis saja yang berperan dalam sektor bisnis melainkan juga tanggung jawab sosial perusahaan.
3. Sistem ekonomi dan moral dari suatu negara juga ditentukan dari etika bisnis
4. Etika bisnis tidak hanya terdiri dari tindakan dan perilaku yang sesuai dengan hukum melainkan suatu hal yang melebihi bidang etika itu sendiri.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Etika bisnis adalah analisis tentang apa yang etis dan tidak etis untuk dilakukan dalam bisnis. Perusahaan dagang tidak dapat bertahan jika mereka tidak menerapkan etika bisnis. Perusahaan dagang yang melanggar hukum negara dan etika bisnis tidak akan bertahan lama. Oleh karena itu, bisnis, mulai dari toko, swalayan, hingga mall, harus mematuhi prinsip-prinsip etika bisnis. Perusahaan dapat menghindari melakukan berbagai pelanggaran yang dapat merugikan perusahaan karena etika bisnis. Seorang pengusaha harus

mengikuti etika bisnis saat membangun perusahaannya. Perusahaan yang taat kepada bisnis adalah yang membuat perusahaan besar bertahan hingga saat ini.

REFERENSI

- Apriliawati, N. K., & Suardana, K. A. (2016). Budaya etis organisasi sebagai variabel pemoderasi pengaruh orientasi etis pada pertimbangan etis auditor. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 17(2), 1226–1253. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/Akuntansi/article/view/21037>
- Arianto, B., & Rani, R. (2024). *Etika Bisnis dan Profesi.*, ebooks.borneonovelty.com, <https://ebooks.borneonovelty.com/publications/584978/etika-bisnis-dan-profesi>
- Elfina Lebrine, S. (2010). Pengaruh etika bisnis terhadap kejahatan korporasi dalam lingkup kejahatan bisnis. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (Journal of Management and Entrepreneurship)*, 12(1), 56–65. <https://doi.org/10.9744/jmk.12.1.pp.56-65>
- Faradiza, S. A. (2019). Fraud pentagon dan kecurangan laporan keuangan. *Sekar Akrom Faradiza*, 4988, 1–22.
- Farid, M., & Zahroh, A. (2015). Analisis penerapan etika bisnis Islam dalam perdagangan sapi di pasar hewan Pasirian. *Iqtishoduna*, 6(2), 13–30.
- Fauzan, F., & Nuryana, I. (2014). Pengaruh penerapan etika bisnis terhadap kepuasan pelanggan warung bebek H. Slamet di Kota Malang. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 10(1), 38. <https://doi.org/10.21067/jem.v10i1.774>
- Husada, F. R. K. (2019). Peranan etika bisnis dalam bisnis. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 8(5), 55. <https://doi.org/10.31933/JIMT>
- Kristanti, D, Kardini, NL, Sucandrawati, N, & ... (2023). Etika bisnis. *Padang: Global ...*, researchgate.net, https://www.researchgate.net/profile/Budi-Harto/publication/369046696_ETIKA_BISNIS/links/64075e6857495059457243db/ETIKA-BISNIS.pdf
- Kusuma, EA, & Kirana, AA (2025). *Etika bisnis.*, books.google.com, https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=Ux9kEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=etika+bisnis&ots=sms61jnXpA&sig=e_MybY6OOJhcfkxQ99bO0SRykco

- Mufarrochah, S, Putri, FF, Murtadho, A, & ... (2025). Etika Bisnis dalam Hukum Islam: Implikasi terhadap Praktik Bisnis Modern. *Jurnal Usm Law* ..., journals.usm.ac.id, <https://journals.usm.ac.id/index.php/julr/article/view/11365>
- Nurfadia, D, Pujiasih, D, & ... (2025). Peran etika bisnis dalam membangun kepercayaan konsumen. *Journal of Management* ..., journal.ppmi.web.id, <https://journal.ppmi.web.id/index.php/jmie/article/view/1612>
- Pandin, M. L. (2009). Potret bisnis ritel di Indonesia: Pasar modern. *Nuclear Instruments and Methods*, 164(2), 255–265.
- Sabrina, CZS, & Rialdy, N (2024). Peran etika bisnis syariah dalam membangun kepercayaan konsumen. *Journal of Sharia Economics Scholar* ..., ojs.unimal.ac.id, <https://ojs.unimal.ac.id/joses/article/view/20522/0>
- Setyawan, H. (2016). Pengaruh etika uang terhadap kecurangan pajak dengan religiusitas, gender, dan materialisme sebagai variabel moderasi. *Jurnal Online Mahasiswa Riau University*, 2(2), 2010–2012.
- Sukirno, Z. L. (2017). Model komunikasi pemasaran bisnis jasa. *Journal of Tourism and Creativity*, 1(1), 13. <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/tourismjournal/article/view/13794>
- Tafana, A, Andika, B, Mahyu, FRO, & ... (2024). Etika bisnis islam. *Jurnal Akademik* ..., ejurnal.kampusakademik.co.id, <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jaem/article/view/3213>
- Zulfikri, RR, Almas, B, Khoirunnisa, NA, Ratnawati, R, & ... (2025). *Etika Bisnis Islam.*, books.google.com, <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=BrpmEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA67&dq=etika+bisnis&ots=6bdOjCE-cJ&sig=x-WTgPMbwycDYbTFu8OiOT30phM>

The Influence of Work Motivation, Compensation, and Work Environment on Employee Performance at PT Jaya Kencana

Gatot Hery Djatmika¹⁾, Putu Tirta Sari Ningsih^{2*)}, Budi Harsono³⁾, Dewi Fitriani⁴⁾

¹⁾Program Studi Magister Administrasi Publik, Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama)

²⁾Program Studi Akuntansi, Universitas Mohammad Husni Thamrin

³⁾Program Studi Administrasi Publik, Universitas Prof. Dr. Moestopo (Beragama)

⁴⁾Program Studi Manajemen, Universitas Mohammad Husni Thamrin

Correspondence Author: putu_tirtasari@yahoo.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3405>

Abstract

This study aims to determine the effect of work motivation on employee performance at PT. Jaya Kencana, the effect of compensation on employee performance at PT. Jaya Kencana, the influence of the environment on the performance of employees at PT. Jaya Kencana, and the effect of work motivation, compensation, and work environment simultaneously on employee performance at PT. Jaya Kencana. The method used in this research is descriptive quantitative method. This research was conducted by looking for primary data with a sample size of 100 employees of PT. Jaya Kencana. The data were processed by statistical analysis with validity, reliability, classical assumption test, multiple linear regression analysis, hypothesis testing through t test and F test, and analysis of the determinant coefficient (R). From the results of the analysis, it shows that the results of the multiple linear regression test are $Y = 5.526 + 0.481X_1 + 0.133X_2 + 0.357X_3$ and for the F test results it is found that H_0 is rejected and H_a is accepted with a value of $F_{count} 57.663 > F_{table} 2.99$ at significant $0.000 < F_{table} 0.05$. So the F test shows that work motivation, compensation, and work environment together (simultaneously) have a positive and significant effect on employee performance at PT. Jaya Kencana with the percentage of the coefficient of determination of 63.2%.

Keywords: Work Motivation, Compensation, Work Environment, Employee Performance

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan di PT. Jaya Kencana, pengaruh kompensasi terhadap kinerja karyawan di PT. Jaya Kencana, pengaruh lingkungan terhadap kinerja karyawan di PT. Jaya Kencana, dan pengaruh motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja secara simultan terhadap kinerja karyawan di PT. Jaya Kencana. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Penelitian ini dilakukan dengan mencari data primer dengan jumlah sampel 100 responden karyawan PT. Jaya Kencana. Data yang diolah dengan analisis statistik dengan uji validitas, reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, pengujian hipotesis melalui uji t dan uji F, serta analisis koefisien determinan (R). Dari hasil analisis, menunjukkan bahwa hasil uji regresi linier berganda adalah $Y = 5.526 + 0.481X_1 + 0.133X_2 + 0.357X_3$ dan untuk hasil uji F didapatkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dengan nilai $F_{hitung} 57.663 > F_{tabel} 2,99$ pada signifikan $0,000 < F_{tabel} 0,05$. Sehingga uji F menunjukkan bahwa motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan di PT. Jaya Kencana dengan persentase hasil koefisien determinasi sebesar 63,2 %.

Kata kunci : Motivasi Kerja, Kompensasi, Lingkungan Kerja, Kinerja Karyawan

PENDAHULUAN

Di dalam era keterbukaan dan globalisasi yang sudah terjadi sekarang dan berkembang pesat. Persaingan global yang makin intensif, teknologi yang berkembang pesat, pergeseran demografi, keadaan perekonomian yang fluktuatif, dan perubahan-perubahan dinamis lainnya telah memicu perubahan kondisi lingkungan di sekitar bisnis industri. Saat ini Indonesia sedang menghadapi era Revolusi Industri ke-4 atau Revolusi Industri 4.0 yang bertujuan meningkatkan daya saing dan produktivitas industri nasional. Kehadiran revolusi industri 4.0 ditandai dengan otomatisasi dan digitalisasi. Hal ini akan membuat dampak yang berarti bagi masa depan industri di Indonesia. Seiring dengan revolusi industri 4.0 dan teknologi digital, persaingan bisnis dan pembangunan yang semula bertumpu pada pemanfaatan sumber daya alam akan bergeser pada penguasaan teknologi informasi dan kompetensi angkatan kerja. Di sinilah pentingnya investasi SDM. Sumber daya alam akan habis dieksploitasi dan melahirkan problem lingkungan. Tidak demikian dengan investasi SDM yang tak terbatas dan terus dinamis.

Bangsa Indonesia lebih menekankan pada masalah sumber daya manusia dalam masa pembangunannya atau lebih khususnya pada peningkatan kualitas sumber daya manusia sehingga titik sentral bagi pembangunan nasional. Manusia merupakan unsur yang paling utama dalam proses pembangunan yang dapat membuat barang dan jasa yang bernilai bagi suatu bangsa dan hasil-hasil bernilai yang menentukan kesejahteraan dan taraf hidup masyarakat. Perkembangan dunia usaha tidak dapat di pindahkan dari perkembangan sumber daya terutama sumber daya manusia yang ada di dalamnya.

Perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya, haruslah mempunyai komitmen terhadap pengembangan kualitas sumber daya manusia yang di miliki, misalnya dengan melakukan pelatihan-pelatihan sehingga sumber daya manusia yang dimiliki tidak menjadi usang. Dalam usaha peningkatan kinerja sumber daya manusia (karyawan) bukanlah suatu hal yang mudah karena kinerja mempunyai konsep yang beraneka ragam dan dapat di analisa dari berbagai sudut pandang serta dipengaruhi oleh berbagai macam faktor antara lain, faktor kemampuan karyawan itu sendiri dan adanya dorongan atau motivasi dari luar terutama pada atasan.

Agar para karyawan yang bekerja dapat memberikan yang terbaik bagi perusahaan, maka pemberian motivasi terhadap karyawan sangat penting untuk dilakukan. Hal ini harus segera ditanggapi oleh para personalia atau atasan tentang bagaimana cara dalam memberikan motivasi agar karyawan dapat langsung merasakan dalam melaksanakan pekerjaannya. Apabila dalam pemberian motivasi kepada karyawan kurang efektif, maka hal tersebut akan berdampak langsung terhadap kinerja dari pada karyawan.

Upaya mengukur dengan memacu kinerja dan kepuasan kerja itu tentu saja tidak lepas dari sistem memberikan motivasi karyawan untuk bekerja lebih giat yang selanjutnya dapat meningkatkan produktifitas kerja, balas jasa tersebut penting bagi karyawan sebagai individu karena besarnya balas jasa mencerminkan keberadaan mereka di antara para karyawan itu sendiri, keluarga dan masyarakat dan sistem kompensasi pemantauan atau monitoring dan evaluasi kerja pada setiap akhir periode yang telah ditetapkan, misalnya pada akhir tahun, namun demikian tidak berarti dengan pemberlakuan sistem tersebut, para karyawan atau staf hanya berorientasi pada hasil kerja.

Selain itu pemberian balas jasa dengan pemberian motivasi dan kompensasi akan berpengaruh terhadap produktifitas kinerja karyawan karena di ambil oleh perusahaan akan menciptakan kerja sama yang saling menguntungkan antara perusahaan dan karyawan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pegawai dapat melaksanakan tugasnya secara maksimum antara lain ditentukan oleh motivasi yang mendorong pegawai itu bekerja dengan tekun serta disiplin yang diterapkan sehingga dapat tercapai tujuan perusahaan. Setiap pegawai belum tentu bersedia mengarahkan kinerja yang dimiliki secara optimal sehingga masih diperlukan adanya pendorong agar seseorang mau menggunakan seluruh potensinya untuk bekerja. Daya dorong tersebut di sebut motivasi. Motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu., oleh karena itu motivasi sering kali diartikan pula sebagai faktor pendorong perilaku seseorang, Suryaningsih (2009:2).

Orang –orang yang terbiasa termotivasi atau terdorong untuk bekerja pada suatu jabatan tertentu yang mereka rasa akan memperoleh imbalan. Termotivasi bekerja itu untuk memotivasi kerja seorang pegawai yang diperlukan dan syarat yaitu kemampuan bekerja dan keamauan bekerja. Pemahaman terhadap motivasi akan sangat penting dengan

pencapaian tujuanz, yaitu produktifitas dan efisiensi. Sedangkan kompensasi adalah semua balas jasa yang diterima seorang karyawan dari perusahaannya sebagai akibat dari jasa atau tenaga yang telah diberikannya pada perusahaan tersebut.

METODE PENELITIAN

Tempat penelitian adalah tempat yang dimana peneliti melakukan penelitian untuk memperoleh pemecahan rumusan masalah. Dalam penelitian ini peneliti mengambil lokasi di PT. Jaya Kencana, Jl. Salemba Raya No. 60, Jakarta Pusat.

Sehubungan penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang berarti analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah: mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Maka teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik deskriptif. Sehubungan penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang berarti analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan.
2. Untuk mengetahui pengaruh kompensasi terhadap kinerja karyawan.
3. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan.
4. Untuk mengetahui pengaruh motivasi, kompensasi, dan lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan.

Penelitian Pengujian Hipotesis

Variabel-variabel penelitian ini diuji dengan metode regresi multivariate dengan tingkat probabilitas ($\alpha = 5\%$) pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah perubahan variabel independent mempunyai pengaruh terhadap variabel dependent atau tidak.

Hipotesis penelitian akan diterima jika terdapat salah satu diantara variabel independent yang mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

a. Uji Parsial (Uji t)

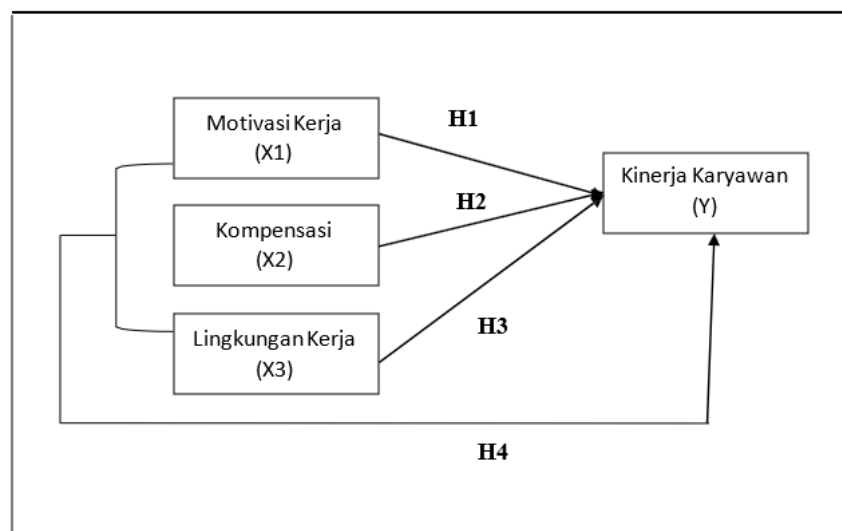
Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat (Kuncoro, 2001:97).

b. Uji Simultan (Uji F)

Untuk mengetahui bahwa variabel bebas secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan adalah data Primer yaitu data asli yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya dari peneliti untuk menyatakan masalah risetnya secara khusus (Istijanto, 2009:44). Data tersebut dikumpulkan dengan menggunakan teknik survey dengan kuesioner sebagai alat. Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer, dan sumber sekunder. Sugiyono (2012:156). Pada penelitian ini penulis dalam pengumpulan datanya dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 100 orang.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan latar belakang penelitian, dan tujuan penelitian maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1 : Motivasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan.
- H2 : Kompensasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan.
- H3 : Lingkungan kerja berpengaruh terhadap kinerja karyawan.
- H4 : Motivasi dan Kompensasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui reaksi karyawan pada pengaruh motivasi dan kompensasi terhadap kinerja karyawan, maka peneliti menyebarkan kuesioner kepada 100 orang karyawan yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang dilakukan dengan menggunakan SPSS Ver 21 didapat distribusi frekuensi sebagai berikut:

Tabel 1. Sebaran Jenis Kelamin Responden

		Jenis Kelamin			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	74	74.0	74.0	74.0
	Perempuan	26	26.0	26.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan table di atas ditunjukkan bahwa jumlah responden laki-laki sebanyak 74 orang (74%) dan responden perempuan sebanyak 26 orang (26%). Dari hasil pengolahan data pada Tabel 1 dapat kita lihat sebaran yang terjadi bahwa jenis kelamin responden laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan responden perempuan.

Tabel 2. Sebaran Usia Responden

		Pendidikan			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SLTA	69	69.0	69.0	69.0
	Diploma	11	11.0	11.0	80.0
	Sarjana	17	17.0	17.0	97.0
	Pasca Sarjana	1	1.0	1.0	98.0
	Lainnya	2	2.0	2.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas ditunjukkan bahwa jumlah responden di bawah 20 tahun sebanyak 2 orang (2%), 20 – 30 tahun sebanyak 83 orang (83%), 31 – 40 tahun sebanyak 11 orang (4%) dan di atas 40 tahun sebanyak 4 orang (4%). Dari hasil pengolahan data yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa responden yang berusia 20-30 tahun berjumlah 83 lebih besar dibandingkan dengan kisaran usia lainnya.

Tabel 3. Sebaran Pendidikan Responden

		Pendidikan		Valid Percent	Cumulative Percent
		Frequency	Percent		
Valid	SLTA	69	69.0	69.0	69.0
	Diploma	11	11.0	11.0	80.0
	Sarjana	17	17.0	17.0	97.0
	Pasca Sarjana	1	1.0	1.0	98.0
	Lainnya	2	2.0	2.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas ditunjukkan bahwa responden dengan tingkat pendidikan SLTA sebanyak 69 orang (69%), Diploma sebanyak 11 orang (11%), Sarjana sebanyak 17 orang (17%), Pasca Sarjana sebanyak 1 orang (1%), dan lainnya sebanyak 2 orang (2%). Pada Tabel 3, sebaran responden berdasarkan tingkat pendidikan yaitu: Rata-rata Responden dengan tingkat pendidikan SLTA lebih banyak dibandingkan dengan tingkat pendidikan lainnya yaitu berjumlah 69 orang.

Tabel 4. Sebaran Masa Kerja Responden

		Masa Kerja		Valid Percent	Cumulative Percent
		Frequency	Percent		
Valid	Di Bawah 1 Tahun	8	8.0	8.0	8.0
	1 - 5 Tahun	68	68.0	68.0	76.0
	6 - 10 Tahun	17	17.0	17.0	93.0
	Di Atas 11 Tahun	7	7.0	7.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan tabel di atas ditunjukkan bahwa responden dengan masa kerja di bawah 1 tahun sebanyak 8 orang (8%), 1 – 5 tahun sebanyak 68 orang (68%), 6 – 10 sebanyak 17 orang (17%), dan di atas 11 tahun sebanyak 7 orang (7%). Dari hasil pengolahan data yang dilakukan, Masa kerja 1-5 tahun lah yang memiliki frekuensi tinggi, itu berarti responden yang masa kerjanya 1-5 tahun lebih besar dibandingkan dengan yang lainnya.

Pengujian Instrumen

Langkah awal sebelum menguraikan analisis data, perlu mengungkapkan bagaimana caranya mengukur keabsahan (validity) dan keterandalan (reliability) dari instrumen yang dipergunakan untuk penelitian. Menurut Sugiyono (2012:137) instrumen yang valid dan reliabel merupakan syarat mutlak untuk mendapatkan hasil penelitian yang valid dan reliable.

Untuk melakukan uji validitas dan uji reliabilitas, penulis menggunakan program IBM Stastitcal for Product and Service Solution (SPSS) versi 26. Variabel yang diuji adalah variabel bebas (X1) yaitu motivasi kerja, variabel bebas (X2) adalah kompensasi, dan variabel bebas (X1) yaitu lingkungan kerja serta variabel terikat (dependent) yaitu kinerja karyawan. Adapun hasil uji validitas dan reliabilitas adalah sebagai berikut:

1. Uji Validitas

Sebelum dilakukan pengolahan data, maka dilakukan pengujian validitas. Uji Validitas digunakan untuk mengukur derajat ketepatan dalam setiap item pertanyaan suatu kuesioner, pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dapat dikatakan valid apabila pernyataan tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut dan apabila nilai korelasi hitung (r hitung) lebih besar daripada nilai korelasi pada tabel (r tabel). Nilai r hitung adalah nilai-nilai yang berada dalam kolom "Correlations" pada lembar output spss. Apabila nilai kolom total correlations $> r$ tabel, maka item pertanyaan tersebut dapat dikatakan valid. Dengan N 100, pada Tabel R diperoleh angka 0,1946, sehingga R tabel untuk pengujian validitas atas variabel independen diperoleh 0.1946.

Tabel 5. Pengujian Validitas Kuesioner

Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Hasil
Q1	0,623	0,195	Valid
Q2	0,567	0,195	Valid
Q3	0,447	0,195	Valid
Q4	0,623	0,195	Valid
Q5	0,577	0,195	Valid
Q6	0,669	0,195	Valid
Q7	0,509	0,195	Valid
Q8	0,497	0,195	Valid
Q9	0,604	0,195	Valid
Q10	0,649	0,195	Valid
Q11	0,634	0,195	Valid
Q12	0,509	0,195	Valid
Q13	0,681	0,195	Valid
Q14	0,672	0,195	Valid
Q15	0,683	0,195	Valid
Q16	0,694	0,195	Valid
Q17	0,749	0,195	Valid
Q18	0,674	0,195	Valid
Q19	0,663	0,195	Valid
Q20	0,694	0,195	Valid
Q21	0,654	0,195	Valid
Q22	0,674	0,195	Valid
Q23	0,737	0,195	Valid
Q24	0,663	0,195	Valid
Q25	0,729	0,195	Valid
Q26	0,714	0,195	Valid
Q27	0,780	0,195	Valid
Q28	0,698	0,195	Valid
Q29	0,517	0,195	Valid
Q30	0,566	0,195	Valid
Q31	0,691	0,195	Valid

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan Tabel 5, terlihat bahwa r-hitung lebih besar dari r-Tabel. Hal ini berarti seluruh kuesioner yang digunakan dianggap Valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliable atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan cara one shot atau pengukuran sekali saja dengan alat bantu SPSS uji statistik Cronbach Alpha (α). Nilai Cronbach Alpha pada penelitian ini akan digunakan nilai 0,60 dengan asumsi bahwa daftar pertanyaan yang

diuji jika Cronbach Alpha $\geq 0,60$ maka reliabel dan jika Cronbach Alpha $\leq 0,60$ maka tidak reliabel. Pada penelitian ini menggunakan SPSS 26 untuk menghasilkan nilai Cronbach Alpha (α). Berikut hasil uji reliabilitas dari variable dependent maupun independent:

Tabel 6. Pengujian Validitas Kuesioner

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
0.948	31

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Uji Hipotesis

Pengujian secara parsial atau individual terhadap pengaruh masing-masing variabel diperoleh sebagai berikut:

1. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil dari koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel 7 di bawah ini:

Tabel 7. Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.802 ^a	.643	.632	2.52800
a. Predictors: (Constant), Lingkungan Kerja, Motivasi Kerja, Kompensasi				

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan tabel diatas, nilai koefisien determinasi (Adjusted R Square) adalah 0.632. Hal ini menunjukkan kemampuan variabel independen yaitu motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja dalam menerangkan kinerja karyawan adalah 63.2%. Sedangkan sisanya (100%-63.2%) yaitu 36.8% dijelaskan oleh faktor-faktor lain selain variabel independen tersebut.

2. Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Uji pengaruh simultan digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen. Hasil uji F dalam penelitian dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1105.526	3	368.509	57.663	.000 ^b
Residual	613.514	96	6.391		
Total	1719.040	99			

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

b. Predictors: (Constant), Lingkungan Kerja, Motivasi Kerja, Kompensasi

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan hasil analisis dengan SPSS dengan uji ANOVA atau F test didapat F hitung sebesar 57.663 dan F tabel sebesar: 2.99 dengan tingkat signifikan 0,000. Oleh karena F hitung lebih besar dari F tabel dan probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti H_0 ditolak dan dapat dikatakan bahwa motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap Kinerja Karyawan.

3. Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat (Kuncoro, 2001:97). Uji-t adalah uji signifikansi yang dilakukan secara parsial.

Analisis Pengaruh Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan

Hipotesis pertama meneliti pengaruh antara motivasi kerja terhadap kinerja karyawan PT. Jaya Kencana. Hipotesis pada penelitian ini adalah:

- $H_0 = b_1 = 0$ (X_1 tidak berpengaruh terhadap Y).
- $H_a = b_1 \neq 0$ (X_1 berpengaruh terhadap Y).

Tabel 9. Uji T Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan

		Coefficients ^a			t	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	Model	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11.162	2.816		3.964	.000
	Motivasi Kerja	.798	.079	.713	10.068	.000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Kriteria Pengujian dalam penelitian ini adalah:

- H_0 diterima jika $-t(\alpha/2 : n-k-1) \leq t \leq t(\alpha/2 : n-k-1)$ atau signifikansi $> 0,05$
- H_0 ditolak jika $-t(\alpha/2 : n-k-1) \geq t \geq t(\alpha/2 : n-k-1)$ atau signifikansi $< 0,05$
- $T \text{ tabel} = t(\alpha/2 : n-k-1) = t(0,025 : 100-3-1) = t(0,025 : 96) = 1.984$

Berdasarkan pengolahan data, untuk variable motivasi kerja didapat nilai t hitung sebesar 10.068 yang artinya lebih besar dari t table yang bernilai 1.984 dan signifikansi 0.000 yang artinya lebih kecil dari 0.05. Kita dapat menarik kesimpulan bahwa H_0 ditolak. Artinya motivasi kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

Analisis Pengaruh Kompensasi terhadap Kinerja Karyawan

Hipotesis kedua meneliti pengaruh antara kompensasi terhadap kinerja karyawan PT. Jaya Kencana. Hipotesis pada penelitian ini adalah:

- $H_{01} = b_1 = 0$ (X_2 tidak berpengaruh terhadap Y).
- $H_{a1} = b_1 \neq 0$ (X_2 berpengaruh terhadap Y).

Tabel 10. Uji T Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan

		Coefficients ^a			t	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	Model	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	24.047	2.244		10.718	.000
	Kompensasi	.717	.104	.572	6.907	.000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer Diolah 2022 Kriteria Pengujian dalam penelitian ini adalah:

- H_0 diterima jika $-t(\alpha/2 : n-k-1) \leq t \leq t(\alpha/2 : n-k-1)$ atau signifikansi $> 0,05$
- H_0 ditolak jika $-t(\alpha/2 : n-k-1) \geq t \geq t(\alpha/2 : n-k-1)$ atau signifikansi $< 0,05$

- $T \text{ tabel} = t (\alpha/2 : n-k-1) = t (0,025 : 100-3-1) = t (0.025 : 96) = 1.984$

Berdasarkan pengolahan data, untuk variable motivasi kerja didapat nilai t hitung sebesar 6.907 yang artinya lebih besar dari t table yang bernilai 1.984 dan signifikansi 0.000 yang artinya lebih kecil dari 0.05. Kita dapat menarik kesimpulan bahwa H01 ditolak. Artinya kompensasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

Analisis Pengaruh Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan

Hipotesis ketiga meneliti pengaruh antara lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan PT. Jaya Kencana. Hipotesis pada penelitian ini adalah:

- $H01 = b1 = 0$ (X2 tidak berpengaruh terhadap Y).
- $Ha1 = b1 \neq 0$ (X2 berpengaruh terhadap Y).

Tabel 11. Uji T Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan

		Coefficients ^a		t	Sig.
		Unstandardize d Coefficients	Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	13.708	2.579		.000
	Lingkungan Kerja	.654	.065	.711	.000

a. Dependent Variable: Kinerja Karyawan

Sumber: Data Primer Diolah 2022 Kriteria Pengujian dalam penelitian ini adalah:

- H0 diterima jika $-t (\alpha/2 : n-k-1) \leq t \leq t (\alpha/2 : n-k-1)$ atau signifikansi $> 0,05$
- H0 ditolak jika $-t (\alpha/2 : n-k-1) \geq t \geq t (\alpha/2 : n-k-1)$ atau signifikansi $< 0,05$
- $T \text{ tabel} = t (\alpha/2 : n-k-1) = t (0,025 : 100-3-1) = t (0.025 : 96) = 1.984$

Berdasarkan pengolahan data, untuk variable motivasi kerja didapat nilai t hitung sebesar 10.010 yang artinya lebih besar dari t table yang bernilai 1.984 dan signifikansi 0.000 yang artinya lebih kecil dari 0.05. Kita dapat menarik kesimpulan bahwa H01 ditolak. Artinya kompensasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.

Pembahasan

Berdasarkan perumusan masalah yang menjadi dasar penelitian, berikut merupakan pembahasan sesuai dengan beberapa hasil uji yang sudah dilakukan:

Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa H_1 , H_2 , dan H_3 diterima dalam penelitian ini. Motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan PT. Jaya Kencana. Adapun rinciannya sebagai berikut:

Pengaruh Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan PT. Jaya Kencana

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat dibuktikan bahwa melalui hasil olah data SPSS untuk uji variabel motivasi kerja (X_1) diperoleh nilai angka T hitung sebesar $10.068 > T$ tabel 1.984, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel motivasi kerja berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Hal ini juga diperkuat dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$ ($\alpha = 5\%$). Jadi terdapat pengaruh yang signifikan antara motivasi dengan kinerja karyawan PT. Jaya Kencana.

Semakin baik motivasi kerja yang diberikan perusahaan kepada karyawan akan semakin tinggi pula kinerja karyawan. Jadi, dapat disimpulkan jika motivasi kerja meningkat, maka kinerja karyawan akan meningkat. Sebaliknya, jika motivasi kerja melemah, maka kinerja karyawan akan menurun atau rendah. Hasil ini didukung dengan penelitian Jafar (2018) dan Pratiwi (2019) yang menjelaskan bahwa adanya pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan.

Pengaruh Kompensasi terhadap Kinerja Karyawan PT. Jaya Kencana

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat dibuktikan bahwa melalui hasil olah data SPSS untuk uji variabel kompensasi (X_2) diperoleh nilai angka T hitung sebesar $6.907 > T$ tabel 1.984, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel kompensasi berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Hal ini juga diperkuat dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$ ($\alpha = 5\%$). Jadi terdapat pengaruh yang signifikan antara kompensasi dengan kinerja karyawan PT. Jaya Kencana.

Kompensasi merupakan komponen penting dalam hubungan dengan karyawan.

Kompensasi meliputi bentuk pembayaran tunai langsung, pembayaran tidak langsung dalam bentuk manfaat pegawai, dan insentif untuk memotivasi pegawai agar bekerja keras untuk mencapai produktivitas yang semakin tinggi. Hasil ini didukung dengan penelitian Pratiwi (2019) dan Asmayana (2018) yang menjelaskan bahwa adanya pengaruh kompensasi terhadap kinerja karyawan.

Pengaruh Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan PT. Jaya Kencana

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan dapat dibuktikan bahwa melalui hasil olah data SPSS untuk uji variabel lingkungan kerja (X_3) diperoleh nilai angka T hitung sebesar $10.010 > T$ tabel 1.984, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel lingkungan kerja berpengaruh terhadap kinerja karyawan. Hal ini juga diperkuat dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$ ($\alpha = 5\%$). Jadi terdapat pengaruh yang signifikan antara lingkungan kerja dengan kinerja karyawan PT. Jaya Kencana.

Fasilitas yang baik, tempat kerja yang bersih akan mempengaruhi kinerja karyawan. Situasi dan kondisi yang tenang saat jam kerja juga akan mempengaruhi kinerja karyawan, perusahaan harus mampu menciptakan kondisi dan situasi yang tenang dan nyaman, sehingga karyawan mampu bekerja dengan tenang saat melakukan pekerjaannya dan perusahaan dapat mencapai target produksinya. Hasil ini didukung dengan penelitian Pamungkas (2018) yang menjelaskan bahwa adanya pengaruh lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan.

Pengaruh Motivasi Kerja, Kompensasi, dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja Karyawan PT. Jaya Kencana

Berdasarkan hasil analisis dengan SPSS dengan uji ANOVA atau F test didapat F hitung sebesar 57.663 dan jika kita melihat pada F tabel sebesar: 2.99 dengan tingkat signifikan 0,000. Oleh karena F hitung lebih besar dari F tabel dan probabilitas kurang dari 0,05 yang berarti H_0 ditolak dan dapat dikatakan bahwa motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kinerja karyawan.

Dari hasil uji nilai koefisien determinasi (Adjusted R Square) didapat angka 0.632. Hal ini menunjukkan kemampuan variabel independen yaitu motivasi kerja, kompensasi,

dan lingkungan kerja dalam menerangkan kinerja karyawan adalah 63.2%. Sedangkan sisanya (100%-83.2%) yaitu 36.8% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar variable independen tersebut. Faktor-faktor lain yang mempengaruhi misalnya budaya organisasi, keselamatan dan kesehatan karyawan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya yang telah dijelaskan, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Koefisien regresi motivasi kerja adalah sebesar 10.068. Nilai koefisien yang bernilai positif menunjukkan bahwa motivasi kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Secara parsial, motivasi kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.
2. Koefisien regresi kompensasi adalah sebesar 6.907. Nilai koefisien yang bernilai positif menunjukkan bahwa kompensasi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Secara parsial, kompensasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.
3. Koefisien regresi lingkungan kerja adalah sebesar 10.010. Nilai koefisien yang bernilai positif menunjukkan bahwa lingkungan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan. Secara parsial, lingkungan kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan.
4. Motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kinerja karyawan karena F hitung (57.663) lebih besar dari F tabel (2.99) dengan tingkat signifikan 0,000.
5. Nilai koefisien determinasi (Adjusted R Square) adalah 0.632. Hal ini menunjukkan kemampuan variabel independen yaitu motivasi kerja, kompensasi, dan lingkungan kerja dalam menerangkan kinerja karyawan adalah 63.2%, sedangkan sisanya (100%-83.2%) yaitu 36.8% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar variable independen tersebut. Faktor-faktor lain yang mempengaruhi misalnya budaya organisasi, keselamatan dan kesehatan karyawan.

Berdasarkan kesimpulan maka dapat disarankan kepada pihak manajemen hal-hal sebagai berikut:

1. Motivasi kerja karyawan PT. Jaya Kencana yang telah baik harus tetap dijaga dan dipertahankan dengan motivasi kerja yang tinggi akan berdampak pada produktivitas karyawan, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap kemajuan organisasi dan kepuasan pemangku kepentingan. Jika hal ini diperhatikan oleh pihak manajemen maka akan memberikan dan mendukung semangat dan motivasi kerja yang tinggi pada setiap karyawan yang pada akhirnya akan berdampak pada nilai positif kemajuan perusahaan dimasa depan.
2. PT. Jaya Kencana telah memberikan kompensasi yang baik kepada seluruh karyawannya. Kompensasi memiliki peran yang cukup penting di dalam memperlancar kegiatan bisnis perusahaan. Semakin banyak karyawan yang mendapatkan kompensasi yang tinggi berarti semakin banyak pula karyawan yang berprestasi tinggi. Sistem pemberian kompensasi yang baik secara langsung dapat membantu stabilitas perusahaan dan secara tidak langsung ikut serta dalam mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.
3. Lingkungan kerja yang baik di PT. Jaya Kencana harus dipertahankan dan selalu ditingkatkan. Menciptakan lingkungan kerja yang baik bukan berarti harus memenuhi segala fasilitas yang diinginkan oleh karyawan, tetapi lebih mengarah kepada bagaimana perusahaan dan karyawan yang ada di dalamnya dalam memiliki kesadaran untuk dapat mengelola lingkungan kerja. Upaya menciptakan lingkungan kerja yang nyaman tidak hanya menjadi tanggung jawab perusahaan, tetapi seluruh karyawan didalamnya. Dengan adanya lingkungan kerja yang nyaman maka seluruh karyawan akan senantiasa bekerja secara maksimal.
4. Karyawan PT. Jaya Kencana sudah memiliki kinerja yang baik. Perusahaan perlu mengawasi kinerja karyawan setiap waktu agar diketahui segala dinamika yang terjadi. Tujuannya adalah untuk memperoleh informasi hal-hal yang membuat karyawan berada dalam kondisi yang baik atau sebaliknya agar bisa disikapi dengan bijak. Produktivitas karyawan menjadi penting diperhatikan oleh perusahaan

REFERENSI

- Andi Kafrawi Jafar. (2018). *Pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan PT Asuransi Jiwa Bersama Bumi Putra 1912 Cabang Gowa* (Skripsi). Makassar.
- Asmayana. (2018). *Pengaruh kompensasi terhadap kinerja pegawai pada Kantor Dinas Perdagangan Kota Makassar* (Skripsi). Makassar.
- Bohlander, G. W., & Snell, S. A. (2010). *Managing human resources* (15th ed.). South-Western Cengage Learning.
- Firjatullah, J., Wolor, C. W., & Marsofiyati, M. (2023). Pengaruh lingkungan kerja, budaya kerja, dan beban kerja terhadap kinerja karyawan. *Jurnal Manuhara*.
https://www.academia.edu/download/124458149/01_10_Pengaruh_Lingkungan_Kerja_Budaya_Kerja_dan_Beban_Kerja_Terhadap_Kinerja_Karyawan.pdf
- Handoko, H. T. (2001). *Manajemen*. BPFE.
- Hasibuan, M. S. P. (2004). *Organisasi dan motivasi*. PT Bumi Aksara.
- Hasibuan, M. S. P. (2008). *Manajemen sumber daya manusia* (Cetakan ke-7). PT Bumi Aksara.
- Indrayana, D. S., & Putra, F. I. F. S. (2024). Pengaruh beban kerja, stres kerja, dan lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan. *Jurnal Ilmu Ekonomi*.
<https://journal.aiska-university.ac.id/index.php/jiemb/article/view/1407>
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2011). *Manajemen sumber daya manusia*. Remaja Rosdakarya.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2011). *Manajemen sumber daya manusia perusahaan*. Rosda.
- Maryoto, S. (2000). *Manajemen sumber daya manusia*. BPFE UGM.
- Mathis, R. L., & Jackson, J. H. (2006). *Manajemen sumber daya manusia*.
- Muljani, N. (2002). Kompensasi sebagai motivator untuk meningkatkan kinerja karyawan. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*, 4(2).
- Pratiwi, Y. (2019). *Pengaruh kompensasi dan motivasi terhadap kinerja pegawai pada PDAM Tirtanadi Provinsi Sumatera Utara* (Skripsi). Medan.
- Rulianti, E., & Nurpribadi, G. (2023). Pengaruh motivasi kerja, lingkungan kerja, dan pengembangan karir terhadap kepuasan kerja karyawan. *Jesya: Jurnal Ekonomi*.
<https://stiealwashliyahsibolga.ac.id/jurnal/index.php/jesya/article/view/1011>

- Satria Negara Demokrat. (2011). *Pengaruh kompensasi terhadap kinerja dengan motivasi kerja sebagai variabel moderating pada Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara se Jawa Tengah dan D.I. Yogyakarta* (Skripsi). Yogyakarta.
- Setiani, Y., & Febrian, W. D. (2023). Pengaruh pelatihan kerja, lingkungan kerja, dan kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan PT Indomarco Prismaatama Jakarta. *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*.
- Simamora, H. (1995). *Manajemen sumber daya manusia*. STIE YPKN.
- Syiva, S. P. N., Lestari, R. A., Lil'alamin, E. B. R., et al. (2023). Disiplin kerja, motivasi kerja, etos kerja, dan lingkungan kerja terhadap produktivitas kerja karyawan (literature review). *Jurnal Ekonomi Bisnis*.
<https://jurnal.uwp.ac.id/feb/index.php/ie/article/view/195>
- Wahyuni, R., Gani, A., & Syahnur, M. H. (2023). Pengaruh motivasi kerja dan lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*. <https://jurnal.feb-umi.id/index.php/PARADOKS/article/download/637/462>

Investment Decision Analysis Based on Stock Price Assessment with the Price Earning Ratio Approach on Consumer Goods Industry Sector Shares Listed on the Indonesia Stock Exchange

Muhammad Gusvarizon^{1*)}, Putu Tirta Sari Ningsih²⁾, Aldira Fanisa³⁾

¹⁾³⁾Program Studi Manajemen, Universitas Mohammad Husni Thamrin

²⁾ Program Studi Akuntansi, Universitas Mohammad Husni Thamrin

Correspondence Author: gusvarizon@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3406>

Abstract

This research is motivated by the large number of investors seeking to invest in stocks with optimal returns. Therefore, investors will conduct a stock assessment first. Investors can conduct stock research by analyzing the company's condition, both internally and externally. The stock analysis in this study focuses more on the company's internal assessment, often referred to as internal fundamental analysis. This also aligns with the research objectives of understanding the company's financial performance and the fairness of its stock. Determining the fairness of stock prices can be done through fundamental analysis using the Price Earning Ratio approach. The study selected samples from companies listed on the Indonesia Stock Exchange in the consumer goods industry sector from 2017 to 2019 using a purposive sampling method. From a population of 52 company stocks, six companies were sampled: PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT. Gudang Garam Tbk, PT. Handjaya Mandala Sampoerna Tbk, PT. Kalbe Farma Tbk, and PT. Tempo Scan Pacific Tbk. The company analysis used the Price Earning Ratio approach. The results of this study indicate that companies that are overvalued include PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk and PT. Kalbe Farma Tbk, where the decisions that can be taken are to sell shares or hold shares if owned.

Keywords: Fundamental Analysis, Price Earning Ratio, Investment Decision

Abstrak

Penelitian ini mempunyai latar belakang atas dasar banyaknya investor yang ingin berinvestasi saham dengan keuntungan yang optimal. Oleh karena itu, investor akan melakukan penilaian saham terlebih dahulu. Penelitian saham dapat dilakukan investor dengan cara menganalisis saham melalui kondisi perusahaan, baik secara internal maupun secara eksternal. Analisa saham dalam penelitian ini lebih mengacu pada penilaian internal perusahaan yang sering disebut dengan analisis fundamental internal. Hal tersebut juga sesuai dengan tujuan dari penelitian yaitu mengetahui gambaran kinerja keuangan perusahaan dan mengetahui kewajaran saham. Mengetahui kewajaran harga saham dapat dilakukan melalui analisis fundamental dengan pendekatan Price Earning Ratio. Penelitian memilih sampel penelitian pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sektor industri consumer goods tahun 2017-2019 dengan metode purposive sampling. Dari populasi sejumlah 52 saham perusahaan diambil sampel sejumlah enam perusahaan yaitu PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT. Gudang Garam Tbk, PT. Handjaya Mandala Sampoerna Tbk, PT. Kalbe Farma Tbk, dan PT. Tempo Scan Pasific Tbk. Adapun dalam melakukan analisis perusahaan menggunakan metode pendekatan Price Earning Ratio. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa, perusahaan yang berada dalam kondisi overvalued antara lain PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dan PT. Kalbe Farma Tbk, dimana keputusan yang dapat diambil yaitu menjual saham atau menahan saham apabila dimiliki.

Kata kunci : Analisis Fundamental, Price Earning Ratio, Keputusan Investasi

PENDAHULUAN

Berinvestasi adalah kegiatan menginvestasikan berbagai dana jangka panjang dalam aset untuk mengantisipasi keuntungan di masa depan. Sunariyah (2006: 4) Tujuan investasi adalah rencana masa depan masyarakat untuk menjalani kehidupan yang lebih baik di masa depan untuk saling berinvestasi. Tujuan berinvestasi dalam perekonomian suatu negara adalah untuk mengurangi tingkat inflasi negara tersebut dan menghemat pajak. Tandelilin (2010: 8). Saham merupakan salah satu instrumen keuangan yang diperdagangkan di pasar modal. Ketika berinvestasi dalam ekuitas, investor perlu mempertimbangkan tingkat risiko dan kompensasi karena pengembalian investasi adalah masa depan dan nilai nominalnya tidak pasti. Ini karena situasi ekonomi negara dan kinerja perusahaan. Mengingat tingginya risiko yang terkait dengan investasi, investor diharapkan dapat menganalisis dan menilai saham yang digunakan untuk mengambil keputusan investasi. Saham dicirikan oleh risiko tinggi dan kompensasi tinggi. Dengan kata lain, imbalan berbanding lurus dengan risiko. Saham dengan keuntungan tinggi juga bisa berisiko tinggi. (Savidji, 2007: 43). Mengingat tingginya risiko yang terkait dengan investasi, investor diharapkan dapat menganalisis dan menilai saham yang digunakan untuk mengambil keputusan investasi.

Pasar modal adalah pasar terorganisir di mana berbagai produk keuangan jangka panjang diperdagangkan. Pasar modal juga merupakan tempat bertemunya pemilik dana (investor) dan pencari kerja dana (emiten). Lubis (2008:7) Pasar modal memberikan fasilitas yang dapat mempertemukan pemilik dana dengan yang membutuhkan, dan karena pasar modal menawarkan potensi dan peluang tersebut untuk menghasilkan keuntungan, negara berperan penting dalam memajukan perekonomian. dari Jepang. Tergantung pada sifat investasi yang Anda pilih bagi mereka yang membutusdhan dana, pemilik dana Produk pasar modal adalah semua surat berharga yang diperdagangkan di pasar modal. Produk pasar modal yang memiliki beragam produk seperti saham, obligasi, hak, waran, dan trust investasi, dapat dijadikan alternatif investasi dengan memberikan keunggulan yang unik. Anoraga dan Piji (2006: 54).

Seorang investor dalam menyalurkan modal dalam investasi saham memerlukan penilaian terhadap saham yang akan dibeli untuk memperoleh keuntungan maksimal. Penilaian harga saham tersebut dilakukan guna mengetahui keputusan investasi yang tepat dalam pemilihan keputusan para calon investor. Melihat pergerakan dari harga saham atau nilai saham dalam pasar adalah salah satu cara yang dapat dilakukan para calon investor.

Tandelilin (2010:301) “Agar keputusan investasinya tepat atau menghasilkan return sesuai dengan yang diharapkan maka investor perlu melakukan penilaian terlebih dahulu terhadap saham-saham yang akan dipilihnya”. Secara singkat penilaian harga saham bagi calon investor dirasa sangat diperlukan untuk membantu dalam pengambilan keputusan investasi. Keputusan investasi merupakan faktor penting dalam fungsi keuangan suatu perusahaan. Farma (1978) menemukan bahwa nilai perusahaan ditentukan semata-mata oleh keputusan investasi. Pendapat ini dapat diartikan bahwa keputusan investasi adalah penting, karena tujuan perusahaan untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham hanya dicapai melalui kegiatan investasi perusahaan. Oleh karena itu, untuk meminimalkan risiko dan mengoptimalkan pengembalian, investor memerlukan informasi, analisis, dan perhitungan sebelum mengambil keputusan investasi di pasar modal. Salah satu cara bagi investor adalah jika ingin memaksimalkan keputusan investasinya, mereka harus mampu menganalisis laporan keuangan perusahaan. Analisis laporan keuangan harus dilakukan karena merupakan bagian utama dari analisis fundamental yang digunakan untuk menilai kewajaran investasi ekuitas perusahaan.

Dalam menganalisis saham memang digunakan sebagai keputusan investasi, namun harus dilakukan dengan benar. Salah satu pendekatan yang biasa digunakan investor adalah metode price-earnings ratio (PER). Menurut Darmadji (2012: 140), price-earnings ratio adalah perbandingan harga saham per saham dan return per saham. Dalam metode ini, investor menghitung berapa kali (pengganda) bahwa nilai pengembalian tercermin dalam harga saham. Artinya, PER menggambarkan hubungan atau perbandingan antara harga saham dengan pendapatan (revenue) perusahaan, seperti halnya pendapat. Tandelilin (2010:320) “PER adalah perbandingan atau perbandingan harga saham terhadap keuntungan perusahaan.

Variabel-variabel fundamental atau rasio-rasio keuangan yang digunakan untuk melakukan analisis penilaian saham yakni: ROE (Return On Equity), EPS (Earnings Per Share), DPS (Dividend Per Share), DPR (Dividend Payout Ratio), dan PER (Price Earnings Ratio). Penilaian terhadap rasio-rasio ini dapat dilihat dari perkembangan masing-masing variabel secara time series atau dari periode satu ke periode lainnya. Setelah mengetahui kondisi perusahaan yang dilihat dari perkembangan variabel fundamental perusahaan, selanjutnya para investor atau analis harus melakukan analisis saham untuk mengetahui nilai sesungguhnya atau nilai intrinsik dari saham perusahaan yang menjadi objek penelitian.

Setelah mengetahui nilai sesungguhnya atau nilai intrinsik para investor atau analis dapat membandingkan nilai intrinsik tersebut dengan harga pasarnya.

Alasan utama mengapa Price Earning Ratio (PER) digunakan dalam penelitian ini adalah untuk menilai kewajaran harga saham, karena Price Earning Ratio (PER) memudahkan atau membantu penganalisis. Walaupun diakui Price Earning Ratio (PER) merupakan analisis yang relatif sederhana. tetapi membantu analis saham untuk memusatkan keputusan mereka terhadap variabel-variabel yang penting. Tetapi analisis ini dipergunakan dengan memperhatikan kesulitan utama dalam penilaian kewajaran harga saham, bahwa tidak ada Price Earning Ratio (PER) yang dapat digunakan sebagai pembanding meskipun analisis diterapkan pada waktu yang lalu (Husnan, 2000). Dalam praktik hanya sedikit para pemodal yang secara sadar menghitung present value dari nilai dividen yang mereka harapkan dan pada umumnya mereka menggunakan Price Earning Ratio (PER) (Suta, 1997).

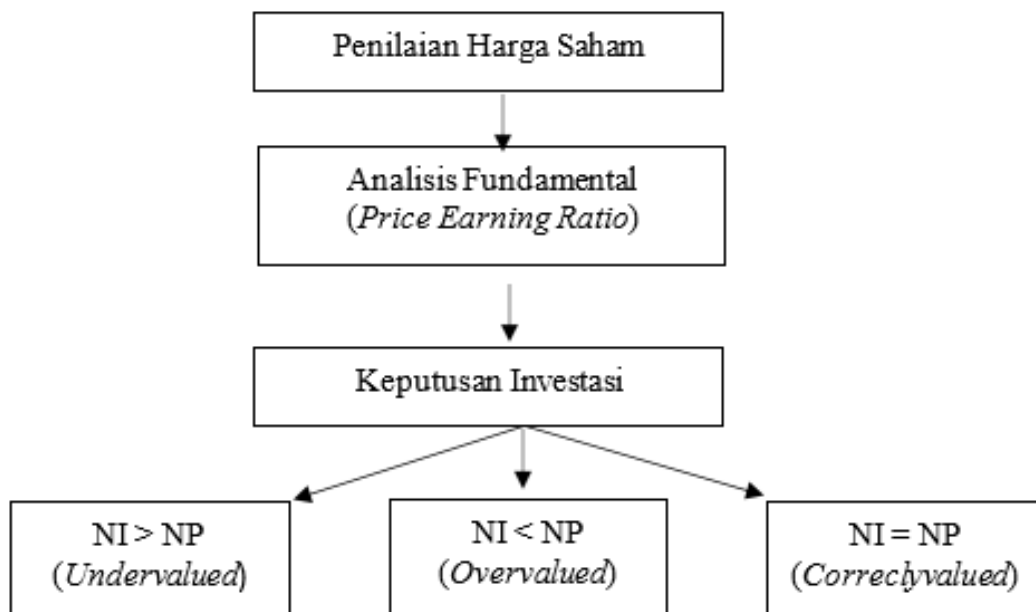
Nilai intrinsik suatu saham diperkirakan setelah mengetahui nilai PER saham tersebut dengan mengalikan EPS dengan PER. Menurut Tandelilin (2010:301), nilai intrinsik suatu saham adalah nilai sebenarnya dari saham tersebut. Setelah mengetahui nilai intrinsik dan harga pasar suatu saham, langkah selanjutnya bagi investor adalah membandingkan nilai intrinsik saham dengan nilai pasar. Menurut Tandelilin (2010:301), nilai pasar adalah nilai suatu saham yang diperkirakan di pasar. Berdasarkan perbandingan harga pasar dan nilai intrinsiknya, dapat dibagi menjadi tiga bagian. Artinya, harga pasar lebih rendah dari nilai intrinsiknya (undervalued), harga pasar lebih tinggi dari nilai intrinsiknya (overvalued), atau harga pasar memiliki nilai intrinsik yang sama (correctly valued).

Nilai intrinsik suatu saham diperkirakan setelah nilai PER saham diketahui dengan mengalikan EPS dengan PER. Menurut Tandelilin (2010:301), nilai intrinsik suatu saham adalah nilai sebenarnya dari saham tersebut. Setelah mengetahui nilai intrinsik dan harga pasar suatu saham, langkah selanjutnya bagi investor adalah membandingkan nilai intrinsik saham dengan nilai pasar. Menurut Tandelilin (2010: 301), nilai pasar adalah perkiraan nilai saham di pasar. Berdasarkan perbandingan harga pasar dan nilai intrinsiknya, dapat dibagi menjadi tiga bagian. Artinya, harga pasar lebih rendah dari nilai intrinsiknya (undervalued), harga pasar lebih tinggi dari nilai intrinsiknya (overvalued), atau harga pasar memiliki nilai intrinsik yang sama (correctly valued).

METODE PENELITIAN

Dalam bukunya Muri Yusuf (2014:24), dimana dijelaskan bahwa penelitian (research) sebagai salah satu cara untuk menyelesaikan suatu masalah atau mencari jawaban dari persoalan yang dihadapi secara ilmiah, menggunakan cara berpikir reflektif, berpikir keilmuan dengan prosedur yang sesuai dengan tujuan dan sifat penyelidikan. Penelitian ilmiah menggunakan langkah-langkah yang sistematis dan terkendali, bersifat hati-hati dan logis, objektif dan empiris serta terarah pada sasaran yang ingin dipecahkan. Penelitian yang dilaksanakan itu hendaknya mampu menjawab masalah yang ada, mengungkapkan secara tepat atau memprediksi secara benar. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif komparatif dengan pendekatan kuantitatif. Studi banding adalah studi yang membandingkan keberadaan satu atau lebih variabel dalam dua atau lebih sampel yang berbeda atau pada waktu yang berbeda (Sugiyono, 2016).

Berdasarkan karakteristik permasalahan yang membahas tentang Metode Pendekatan Price Earning Ratio (PER) sebagai dasar pengambilan keputusan investasi pada saham-saham yang termasuk sektor perusahaan sektor Consumer Goods. Dimana jenis penelitian ini merupakan penelitian jenis deskriptif komparatif dengan pendekatan kuantitatif yakni pada saham-saham yang termasuk sektor perusahaan Consumer Goods periode 2017-2019 melalui analisis metode Pendekatan Price Earning Ratio (PER) sebagai dasar pengambilan keputusan investasi.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini Adalah metode dokumentasi, Dokumentasi merupakan metode pengumpulan, mencatat serta mendokumentasikan data-data yang berhubungan dengan penelitian, dokumen dapat berupa tulisan, gambar, foto dan lain-lain (Sugiyono, 2018: 240). Data diperoleh secara tidak langsung melalui media mediasi Bursa Efek Indonesia dengan membuka website (www.idx.co.id).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Rasio Keuangan

Analisis rasio keuangan dalam penelitian ini merupakan variabel fundamental. Variabel dasar yang digunakan adalah rasio saham yang diterbitkan/return on equity (EPS), price earning ratio (PER), dividend payout ratio (DPR), return on equity (ROE), dan dividend per share (DPS). Penjelasan perkembangan angka-angka dasar yang menunjukkan keadaan ekonomi masing-masing perusahaan selama empat tahun sejak 2017 hingga 2019.

1. Perkembangan Variabel Earning Per Share (EPS)

Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan. Bandingkan nilai ini dengan nilai periode yang sama tahun lalu untuk menjelaskan pertumbuhan tingkat laba perusahaan. Hasil perhitungan rasio ini dapat digunakan untuk memperkirakan naik atau turunnya harga saham suatu perusahaan di pasar saham. Data rasio earning per share (EPS) perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017 hingga 2019 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Perkembangan Variabel Earning

Kode Saham	Tahun		
	EPS (Rp) 2017	EPS (Rp) 2018	EPS (Rp) 2019
ICBP	326	392	432
INDF	475	474	559
GGRM	4.030	4.050	5.655
HMSP	109	116	118
KLBF	51	52	53
TSPC	121	114	123
Maksimum	4.030	4.050	5.655
Minimum	51	52	53
Rata-rata	852	866	1157

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada Tabel 1 dari hasil perhitungan EPS terhadap 6 sampel perusahaan di sektor industry Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek

Indonesia. Rata-rata nilai EPS tahun 2017 sebesar Rp852, 2018 sebesar Rp866, dan 2019 sebesar Rp1157. Saham dengan nilai EPS tertinggi pada tahun 2017 adalah saham GGRM sebesar Rp4.030 dan nilai EPS terendah adalah saham KLBF sebesar Rp51. Nilai EPS tertinggi yang dimiliki saham GGRM pada tahun 2018 sebesar Rp4.050, dengan EPS terendah yang dimiliki.

Rp.52 oleh saham KLBF, Pada tahun 2019, EPS tertinggi yang dimiliki oleh saham GGRM adalah Rp5.655 dan EPS terendah yang dimiliki oleh saham KLBF adalah Rp53. Data yang disajikan menunjukkan bahwa saham GGRM memiliki rata-rata EPS tertinggi dari tahun 2017 hingga 2019. Selain itu, EPS meningkat dari tahun ke tahun pada saham GGRM, ICBP dan HMSP. Laba per saham merupakan jumlah laba bersih perusahaan yang siap dibagikan kepada seluruh pemegang saham perusahaan. Kenaikan atau penurunan EPS disebabkan oleh tingkat laba bersih dan peningkatan jumlah saham yang diterbitkan. Keadaan ini berdampak pada penurunan laba per saham oleh para pemegang saham perusahaan. Laba per saham, yang meningkat dari waktu ke waktu, menunjukkan bahwa kinerja perusahaan membaik, dan ekspektasi investor untuk pengembalian meningkat.

2. Perkembangan Variabel Return On Equity (ROE)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan masa lalu suatu perusahaan untuk menghasilkan laba bersih bagi investor dengan menggunakan modal ekuitas. Data return on equity (ROE) perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017 hingga 2019. adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Perkembangan Variabel Return On Equity

Kode Saham	Tahun		
	DPS (Rp) 2017	DPS (Rp) 2018	DPS (Rp) 2019
ICBP	128	220	137
INDF	235	302	171
GGRM	2600	2600	2600
HMSP	108	107	117
KLBF	22	25	26
TSPC	50	40	40
Maksimum	2600	2600	2600
Minimum	22	25	26
Rata-rata	820	549	515

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada Tabel 2 dari hasil perhitungan ROE enam perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Rata-rata nilai ROE adalah 13,25 persen pada 2017, 13,00 persen pada 2018, dan 48,12 persen pada 2019. Pada tahun 2017, saham HMSP memiliki ROE tertinggi sebesar 29,37% dan saham INDF memiliki ROE terendah sebesar 4,74%. Pada tahun 2017, dimiliki 29,05% saham HMSP dengan nilai ROE tertinggi dan 4,32% saham INDF memiliki nilai ROE terendah, Pada tahun 2019, ROE tertinggi dipegang oleh saham HMSP sebesar 26,96% dan ROE terendah dipegang oleh saham INDF sebesar 5,10%. Data yang disajikan menunjukkan bahwa rata-rata ROE saham HMSP tertinggi pada tahun 2017. Selain itu, dari 2018 hingga 2019, rata-rata EPS saham GGRM adalah yang tertinggi, tanpa ada kenaikan saham year-on-year. Naik turunnya Return on Equity dapat disebabkan oleh modal pemegang saham yang diinvestasikan kepada perusahaan. Semakin tinggi ROE perusahaan, semakin baik. ROE setara dengan 100% menunjukkan bahwa 1 rupiah laba perusahaan dapat dihasilkan untuk setiap 1 rupiah ekuitas pemegang saham.

3. Perkembangan Variabel Dividend Per Share (DPS)

Dividen Per Share (DPS) adalah pembagian dividen kepada pemegang saham setelah dibandingkan dengan rata-rata tertimbang saham biasa yang diterbitkan. Data Dividen per share (DPS) perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari 2017 hingga 2019 adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Perkembangan Variabel Dividend

Kode Saham	Tahun		
	DPS (Rp) 2017	DPS (Rp) 2018	DPS (Rp) 2019
ICBP	128	220	137
INDF	235	302	171
GGRM	2600	2600	2600
HMSP	108	107	117
KLBF	22	25	26
TSPC	50	40	40
Maksimum	2600	2600	2600
Minimum	22	25	26
Rata-rata	820	549	515

Sumber: Data diolah (2022)

Sesuai dengan data pada Tabel 3 dari hasil perhitungan DPS untuk enam sampel perusahaan di sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Nilai DPS rata-rata adalah Rp.820 pada tahun 2017, Rp.549 pada tahun 2018, dan Rp.515 pada tahun 2019. Pada tahun 2017, saham dengan nilai DPS tertinggi adalah Rp.2.600 saham GGRM dan saham dengan nilai DPS terendah adalah saham KLBF

Rp.22. Nilai DPS terendah pada strain KLBF Rp.25, nilai DPS tertinggi pada tahun 2019 masih pada saham GGRM, dan nilai DPS terendah pada saham KLBF Rp25.

Dari data yang disajikan, rata-rata DPS tertinggi 2017-2018 dipegang oleh saham GGRM dan rata-rata DPS terendah 2017-2019 dipegang oleh saham KLBF. Dividen per share (DPS) adalah jumlah pendapatan yang dibayarkan dalam bentuk dividen pada setiap saham biasa. DPS mempengaruhi jumlah keuntungan yang dibayarkan sebagai dividen kepada pemegang saham perusahaan. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi hal tersebut adalah dividen tunai perusahaan dan jumlah saham yang diterbitkan yang terus berubah.

4. Perkembangan Variabel Dividend Payout Ratio (DPR)

Dividen Payout Ratio (DPR) merupakan perbandingan deviden per saham dengan earning per-share. Menunjukkan berapa presentase laba yang diperoleh perusahaan dari penghasilan bersih yang dibayarkan sebagai deviden. Rasio ini dapat digunakan untuk menghitung perbandingan antara laba per saham yang dihasilkan perusahaan dengan laba yang dibagikan sebagai dividen. Mengetahui rasio ini akan membantu Anda memahami kemampuan perusahaan untuk membayar dividen dan mengapa tidak membayar dividen. Data tingkat pembayaran dividen untuk perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari 2017 hingga 2019, adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Perkembangan Variabel Dividend Payout Ratio

Kode Saham	Tahun		
	DPR (%) 2017	DPR (%) 2018	DPR (%) 2019
ICBP	39,32	56,07	31,71
INDF	49,50	63,65	30,59
GGRM	64,52	64,20	45,98
HMSP	98,87	92,19	99,35
KLBF	42,90	47,69	48,62
TSPC	41,38	35,15	32,48
Maksimum	98,87	92,19	99,35
Minimum	39,32	35,15	30,59
Rata-rata	56,08	59,83	48,12

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada Tabel 4 dari hasil perhitungan Dividend Payout Ratio (DPR) enam perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Rata-rata DPR adalah 56,08% pada 2017, 59,83% pada 2018 dan 48,12% pada 2019. Pada tahun 2017, saham HMSP memiliki DPR tertinggi sebesar

98,87% dan saham ICBP memiliki DPR terendah sebesar 39,32%. Saham dengan DPR tertinggi tahun 2018 adalah saham HMSP dengan 92,19%, saham dengan nilai DPR terendah. Merupakan 35,15% saham TSPC, dengan nilai DPR tertinggi pada tahun 2019 dimiliki oleh 99,35% saham HMSP dan nilai DPR terendah adalah 30,59% saham TSPC. Dari data yang disajikan, rata-rata DPR tertinggi 2017 hingga 2019 dimiliki oleh saham HMSP, DPR terendah 2015 dimiliki oleh saham ICBP, dan DPR terendah 2018 hingga 2019 dimiliki oleh saham TSPC. Pada rasio ini, perusahaan tidak harus menahan laba karena sebagian dari pendapatan yang dibayarkan dianggap sebagai dividen tunai yang besar. Oleh karena itu, perusahaan dengan DPR yang rendah, biasanya yang sedang dalam tahap ekspansi, membutuhkan dana untuk membiayai ekspansi tersebut.

5. Perkembangan Variabel Price Earning Ratio (PER)

Price Earning Ratio (PER) merupakan perbandingan harga saham perlembar dengan pendapatan per lembar saham. Penggunaan PER sendiri digunakan untuk mengetahui modal investor agar mendapatkan earning dari perusahaan. Data Price Earning Ratio (PER) perusahaan sektor industri consumer goods yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017-2019, adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Perkembangan Variabel Price Earning Ratio

Kode Saham	Tahun		
	PER (kali) 2017	PER (kali) 2018	PER (kali) 2019
ICBP	28	27	26
INDF	17	16	14
GGRM	13	21	9
HMSP	43	33	18
KLBF	33	29	30
TSPC	14	12	11
Maksimum	43	33	30
Minimum	13	12	9
Rata-rata	25	23	18

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada Tabel 5 dari hasil perhitungan Price Earning Ratio (PER) enam perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Rata-rata PER adalah 25 kali pada tahun 2017, 23 kali pada tahun 2018, dan 18 kali pada tahun 2019. Tahun 2017 saham yang memiliki nilai PER tertinggi yaitu saham HMSP sebesar 43 kali, dan yang memiliki nilai PER terendah yaitu saham GGRM sebesar 13 kali, tahun 2018 saham yang memiliki nilai PER tertinggi masih dimiliki saham HMSP sebesar 33 kali dan yang memiliki nilai PER terendah yaitu saham

TSPC sebesar 12 kali, dan tahun 2019 saham yang memiliki nilai PER tertinggi yaitu saham KLBF sebesar 30 kali dan yang memiliki nilai PER terendah yaitu saham GGRM sebesar 9 kali. Data yang disajikan menunjukkan bahwa rata-rata Price Earnings Ratio tertinggi untuk masing-masing tahun 2017-2018 dimiliki oleh saham HMSP. Price Earnings Ratio (PER) adalah rasio yang menunjukkan perbandingan antara harga saham suatu perusahaan dengan Earning Per Share (EPS) suatu perusahaan.

Secara intuitif, semakin rendah rasio harga pendapatan, semakin murah harga saham, karena harga yang harus dibayar investor untuk keuntungan terus turun. Namun, menurunkan PER seringkali tidak tepat karena dapat menjadi bentuk penilaian pasar atas kinerja yang buruk. Di sisi lain, rasio harga pendapatan yang tinggi tidak berarti bahwa harga saham terlalu tinggi dan tidak menarik. Rasio harga pendapatan yang tinggi merupakan bentuk penilaian pasar yang secara konsisten berkinerja baik setiap tahun. Dengan menggunakan PER perusahaan untuk membandingkannya dengan sektor industri sejenis dan melihat prospek bisnis ke depan, investor dapat melihat PER dan memprediksi valuasi harga suatu saham. Bagi investor, PER lebih baik ketika PER perusahaan rendah, tetapi bagi emiten lebih baik ketika PER tinggi.

Menentukan Nilai Intrinsik

Nilai intrinsik pendekatan PER dihitung dengan mengalikan komponen estimasi Earning Per Share (EPS) dengan Price Earnings Ratio (PER). Di bawah ini adalah data perhitungan nilai intrinsik perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017 hingga 2019, yang dapat dilihat pada Tabel 4.6 berikut ini.

Tabel 6. Hasil Perhitungan Nilai Intrinsik

Kode Saham	Pertumbuhan Deviden (G)	Estimasi EPS	Estimasi DPS	Return Yang Diharapkan (K)	PER	Nilai Intrinsik
INDF	0,0250	618	618	0,06	12,37	7.650
ICBP	0,0734	386	386	0,09	20,57	7.950
GGRM	0,0521	4.525	4.525	0,09	13,90	62.900
HMSP	0,0093	114	114	0,04	33,32	3.800
KLBF	0,0723	56	56	0,09	26,27	1.465
TSPC	0,0433	124	124	0,07	15,70	1.950

Sesuai dengan data yang ditunjukkan pada Tabel 4.6, hasil perhitungan menunjukkan nilai intrinsik enam sampel perusahaan sektor industri Consumer Goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Nilai intrinsik saham INDF adalah Rp 7.650, saham ICBP Rp 7.950,

saham GGRM Rp 62.900, saham HMSP Rp 3.800, saham KLBF Rp 1.465, saham TSPC Rp 1.950.

Penilaian Kewajaran Harga Saham

Setelah mengetahui nilai intrinsik suatu saham, langkah selanjutnya adalah membandingkan nilai intrinsik saham tersebut dengan harga pasar saham (closing price). Setelah menjalankan hasil perbandingan, Anda dapat melihat apakah kondisi perusahaan overvalued, undervalued, atau correctlyvalued. Tabel di bawah ini menunjukkan perbandingan nilai intrinsik dan harga penutupan perusahaan barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017 hingga 2019.dengan perhitungan yang telah dilakukan dapat dilihat pada Tabel 7 berikut ini.

Tabel 7. Perbandingan Nilai Intrinsik dan Harga Pasar Saham

Kode Saham	Nilai Intrinsik	Harga Pasar (Closing Price) Januari 2020	Kondisi Saham
INDF	7.650	7.200	<i>Undervalued</i>
ICBP	7.950	9.500	<i>Overvalued</i>
GGRM	62.900	31.025	<i>Undervalued</i>
HMSP	3.800	1.005	<i>Undervalued</i>
KLBF	1.465	1.695	<i>Overvalued</i>
TSPC	1.950	1.405	<i>Undervalued</i>

Berdasarkan Tabel 7 di atas, setelah dilakukan penilaian kewajaran harga saham dengan menggunakan pendekatan Price Earnings Ratio (PER), dapat dilihat saham-saham perusahaan di sektor industri Consumer Goods yaitu: INDF, GGRM, HMSP, dan TSPC. Saham tersebut dinilai terlalu rendah karena nilai intrinsik keempat saham tersebut lebih tinggi dari harga pasar. Saham yang dinilai terlalu tinggi adalah saham ICBP dan KLBF. Hal ini dikarenakan nilai intrinsik kedua saham tersebut lebih rendah dari harga pasar.

Pengambilan Keputusan Investasi

Untuk mengambil keputusan investasi berdasarkan analisis fundamental dengan menggunakan pendekatan Price Earnings Ratio (PER), Anda perlu mengetahui nilai intrinsik saham dan membandingkannya dengan harga pasar untuk mengetahui kondisi saham. Apakah itu undervalued, overvalued, atau correctlyvalued. Keputusan investasi berbasis pedoman dapat dibuat berdasarkan analisis sebelumnya pada Tabel 4.8 adalah sebagai berikut.

Tabel 8. Pedoman Pengambilan Keputusan Investasi

Keterangan	Kondisi Saham	Keputusan Investasi
Nilai Intrinsik > Harga Pasar	Undervalued	Membeli Saham
Nilai Intrinsik < Harga Pasar	Overvalued	Menjual Saham
Nilai Intrinsik = Harga Pasar	Correctly Valued	Menahan Saham

Sumber: Halim (2018)

Berdasarkan Tabel.8 pedoman pengambilan keputusan investasi dengan analisis fundamental menggunakan pendekatan Price Earning Ratio (PER) untuk menilai kewajaran harga saham sampel. Berikut ditunjukkan tabel pengambilan keputusan investasi pada perusahaan sektor industri consumer goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017 hingga tahun 2019 dengan perhitungan yang telah dilakukan yang dapat dilihat pada Tabel 9 berikut ini.

Tabel 9. Pengambilan Keputusan Investasi Saham

Kode Saham	Nilai Intrinsik	Harga Pasar (Closing Price) Januari 2020	Kondisi Saham	Keputusan Investasi
INDF	7,650	7,200	<i>Undervalued</i>	Membeli Saham
ICBP	7,950	9,500	<i>Overvalued</i>	Menjual Saham
GGRM	62,900	31,025	<i>Undervalued</i>	Membeli Saham
HMSF	3,800	1,005	<i>Undervalued</i>	Menjual Saham
KLBF	1,465	1,695	<i>Overvalued</i>	Membeli Saham
TSPC	1,950	1,405	<i>Undervalued</i>	Menjual Saham

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan pada Tabel 9 di atas, dimana hasil analisis yang menunjukkan kondisi perusahaan, maka ke 6 perusahaan sektor industri consumer good yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari Tahun 2017 hingga Tahun 2019 diperoleh keputusan investasi sebagai berikut.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis penetapan harga saham dengan pendekatan Price Earning Ratio (PER) yang telah dilakukan pada saham sektor industri consumer goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017 sampai 2019, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Berdasarkan penilaian kewajaran harga saham dengan menggunakan pendekatan Price Earning Ratio (PER) pada perusahaan sektor industri consumer goods yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2019. Diperoleh hasil bahwa pada saham sektor industri consumer goods dari 6 saham yang dijadikan sampel yaitu PT. Indofood Sukses Makmur Tbk (INDF), PT. Gudang Garam Tbk (GGRM), PT. Handjaya Mandala

Sampoerna Tbk (HMSP), dan PT. Tempo Scan Pasific Tbk (TSPC) berada dalam kondisi undervalued yaitu nilai intrinsik saham lebih besar dari pada nilai pasar saham. Perusahaan yang harga sahamnya berada dalam kondisi overvalued yaitu PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) dan PT. Kalbe Farma Tbk (KLBF) yaitu nilai intrinsik saham lebih kecil dari pada nilai pasar saham.

2. Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, keputusan investasi yang dapat diambil adalah dengan membeli atau menahan saham PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) dan PT. Kalbe Farma Tbk (KLBF). Sementara untuk saham PT. Indofood Sukses Makmur Tbk (INDF), PT. Gudang Garam Tbk (GGRM), PT. Handjaya Mandala Sampoerna Tbk (HMSP), dan PT. Tempo Scan Pasific Tbk (TSPC) keputusan investasi yang dapat diambil adalah dengan menjual atau tidak membeli dahulu saham tersebut.

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna, maka berikut beberapa saran yang dapat disampaikan:

1. Bagi Calon Investor

Bagi investor yang akan berinvestasi saham sebaiknya melihat prospek pertumbuhan perusahaan tersebut dan laporan keuangan perusahaan terlebih dahulu, untuk membuat keputusan investasi yang menguntungkan bagi investor. Sebaiknya investor ketika akan melakukan investasi tidak hanya memakai satu jenis analisis saja tetapi juga menggunakan analisis yang lain. Dan juga harus dilihat dan mempertimbangkan faktor-faktor lain dari luar. Seperti faktor internal dan eksternal perusahaan yaitu melihat dari sisi perekonomian, perkembangan perusahaan, politik, dan sebagainya.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah dan memperpanjang periode penelitian agar dapat diperoleh hasil penelitian yang lebih baik dan akurat, peneliti selanjutnya juga dapat menambah jumlah sampel yang akan diteliti dan memilih populasi penelitian tidak hanya dikhususkan pada perusahaan yang berada di sektor industri consumer goods.

REFERENSI

- Aneu Lutfiana, R. D. (2019). Analisis penilaian harga wajar saham dan keputusan investasi secara fundamental dengan menggunakan metode price earning ratio. *Ekobis*, 20(2), 1–10.
- Azizah, S. B. (2019). Analisis fundamental dengan pendekatan price earning ratio (PER) untuk menilai kewajaran harga saham sebagai dasar pengambilan keputusan investasi. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 73(1).
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2011). *Dasar-dasar manajemen keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hartono, J. (2013). *Teori portofolio dan analisis investasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasliana. (2019). Analisa pendekatan price earning ratio (PER) dalam pengambilan keputusan investasi (Studi pada perusahaan sub sektor food and beverage yang terdaftar di BEI tahun 2016–2018). Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.
- Hidayat, A. A. (2016). Analisis keputusan investasi berdasarkan penilaian harga saham (Studi menggunakan analisis fundamental dengan pendekatan price earning ratio (PER) pada saham sektor pertambangan yang listing di BEI periode 2012–2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 32(1).
- Mahapsari, N. R. (2013). Pengaruh profitabilitas, struktur aktiva, dan pertumbuhan penjualan terhadap harga saham dengan struktur modal sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Muhammad Ramdhan Reska Anung, R. R. (2016). Penggunaan analisis fundamental pendekatan price earning ratio (PER) dalam pengambilan keputusan investasi saham (Studi pada saham emiten yang terdaftar dalam Jakarta Islamic Index periode 2012–2015). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 40(2).
- Nuzula, O. S. (2016). Analisis fundamental menggunakan pendekatan price earnings ratio untuk menilai harga intrinsik saham untuk pengambilan keputusan investasi saham (Studi pada perusahaan yang sahamnya masuk indeks LQ45 periode tahun 2010–2012 di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 23(1).
- Palalangan, C. A., & L. (2021). Penerapan analisis fundamental untuk menilai kewajaran harga saham sebagai dasar pengambilan keputusan investasi melalui pendekatan

- price earning ratio (PER). *Accounting Profession Journal*, 3(2).
- Peranginangin, A. M. (2021). Pengambilan keputusan investasi saham dengan analisis fundamental melalui pendekatan price earning ratio (PER) (Studi pada saham-saham perusahaan yang terdaftar di indeks LQ45 periode 2016–2018). *Jurnal STIE Surya Nusantara*, 14(2).
- Sartono, A. (2011). *Manajemen keuangan: Teori dan aplikasi*. Yogyakarta.
- Sugiyono. (2016). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunariyah. (2011). *Pengantar pengetahuan pasar modal*. Yogyakarta.
- Tambunan, A. P. (2007). *Menilai harga wajar saham*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Tandelilin, E. (2010). *Portofolio dan investasi (teori dan aplikasi)*. Yogyakarta.
- Topowijono, S. S. (2017). Analisis fundamental dengan pendekatan price earning ratio (PER) untuk menilai kewajaran harga saham sebagai dasar pengambilan keputusan investasi (Studi pada subsektor semen yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2013–2015). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 49(2).
- Widoatmodjo, S. (2012). *Cara sehat investasi di pasar modal*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Wuldani, S. S. (2016). Pengaruh price earning ratio (PER) dan earning per share (EPS) terhadap return saham (Studi pada PT Unilever Indonesia Tbk). *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 2(1).

An Analysis of Factors Influencing the Millennial Stock Community's Interest in Investing in the Capital Market

Putu Tirta Sari Ningsih^{1*)}, Muhammad Gusvarizon²⁾, Nurlita Indah³⁾

¹⁾Program Studi Akuntansi, Universitas Mohammad Husni Thamrin

²⁾³⁾Program Studi Manajemen, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: putu_tirtasari@yahoo.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3407>

Abstract

This study aims to analyze the effect of investment benefits, motivation, and education on the interest of millennial community members to invest in the capital market. The research methodology used is a quantitative methodology with cross section data and primary data obtained from the distribution of questionnaires. The sampling technique used purposive sampling method with data in 2022 as many as 100 samples. The data analysis technique used is multiple linear regression by conducting validity tests, reliability tests, partial and simultaneous hypothesis testing. To test the effect of significance with a significant level of 5% The results of this study indicate that partially the variables of Investment Benefits, Motivation, Return, and Education, have a significant positive correlation coefficient value on the investment interest of the millennial stock community to invest in the capital market. Simultaneously the independent variables of investment benefits, motivation, returns, have a significant relationship to the educational variable, namely the investment interest of the millennial stock community to invest in the capital market. The coefficient of determination shows a figure of 51.1% that the free variation of investment benefits, motivation, return, education is able to explain the ups and downs of the variables affecting the investment interest of the millennial community to invest in the capital market 51.1% while the remaining 48.9% is influenced by variables other free.

Keywords: Investment Benefits, Motivation, Return, Education, Investment Interest

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh manfaat investasi, motivasi, dan edukasi terhadap minat anggota komunitas saham millenials untuk berinvestasi dipasar modal. Metodologi penelitian yang digunakan adalah metodologi kuantitatif dengan data cross section dan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuisioner. Teknik pengambilan sample menggunakan metode purposive sampling dengan data pada tahun 2022 sebanyak 100 sample. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan melakukan uji validitas, uji reliabilitas, uji hipotesis secara parsial dan secara simultan. Untuk menguji keberartian pengaruh dengan tingkat signifikan 5%. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel Manfaat investasi, Motivasi, Return, dan Edukasi, memiliki nilai koefisien korelasi positif signifikan terhadap minat investasi komunitas saham millenials untuk berinvestasi di pasar modal. Secara simultan variabel bebas manfaat investasi, motivasi, return, edukasi memiliki hubungan signifikan terhadap variabel terikat yaitu minat investasi komunitas saham millenials untuk berinvestasi dipasar modal. Koefisiensi determinasi menunjukkan angka sebesar 51,1% memperlihatkan bahwa variasi variabel bebas manfaat investasi, motivasi, return, edukasi mampu menjelaskan variasi naik turun nya variabel terikat minat investasi komunitas saham millenials untuk berinvestasi di pasar modal 51,1% sedangkan sisanya sebesar 48,9% dipegaruhi oleh variabel bebas lainnya.

Kata kunci : Manfaat Investasi, Motivasi, Return, Edukasi, Minat Investasi

PENDAHULUAN

Pasar modal mempunyai peran penting dalam pembangunan nasional sebagai salah satu sumber pembiayaan bagi dunia usaha dan investasi bagi masyarakat. Namun Undang – Undang Republik Indonesia no.8 Tahun 1995, pasar modal adalah suatu aktivitas yang berhubungan dengan perdagangan efek dan penawaran umum, perusahaan publik yang berhubungan dengan efek yang di terbitkannya, serta lembaga dan profesi yang berhubungan dengan efek.

Dengan kata lain, pasar modal adalah penghubung atau sarana yang dapat mempertemukan dua kepentingan, yaitu pihak yang memiliki kelebihan dana dan pihak yang memerlukan dana. Pihak yang memiliki kelebihan dana dapat menginvestasikan dananya dengan harapan memperoleh imbalan (return), sedangkan pihak yang memerlukan dana dapat memanfaatkan dana tersebut untuk kepentingan investasi tanpa harus menunggu dana yang tersedia dari operasi perusahaan. Ada beberapa instrument di pasar modal yang diperjual belikan seperti efek saham, obligasi, reksadana dan efek lainnya.

Investasi merupakan komitmen terhadap sejumlah dana atau sumber daya yang dilakukan di sektor riil (tanah, emas, mesin, dan bangunan) serta aset keuangan (deposito, saham, atau obligasi) yang merupakan kegiatan umum dilakukan dengan tujuan memperoleh jumlah keuntungan dimasa yang akan datang. Bagi perekonomian suatu Negara, pasar modal memiliki peran yang sangat penting karena pasar modal menjalankan dua fungsi, yaitu pasar modal sebagai sarana untuk mendapatkan dana dari masyarakat pemodal (investor). dan pasar modal sebagai sarana bagi masyarakat untuk berinvestasi pada instrument keuangan. Keikutsertaan masyarakat investor melalui instrument pasar modal menjadi harapan bersama untuk memberikan sumbangan pembangunan ekonomi secara nasional (idx.co.id).

Investasi merupakan peranan penting yang mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan ekonomi suatu negara. Kita sebagai generasi muda memiliki peran penting dalam meningkatkan pertumbuhan dan pembangunan ekonomi negara kita ke arah yang lebih baik. Salah satu bentuk investasi yang sering digunakan adalah investasi di pasar modal. Sejak dibukanya Bursa Efek Indonesia, jenis investasi ini merupakan alternatif investasi yang mudah dijangkau oleh masyarakat luas. Salah satu cita-cita dan impian kebanyakan orang adalah bisa hidup mandiri secara finansial.

Investasi sudah mulai banyak diminati serta dipraktikkan oleh kalangan masyarakat maupun mahasiswa. Hal tersebut terbukti dengan adanya beberapa investasi seperti saham, obligasi, properti, serta logam mulia. Tetapi tidak sedikit dari mereka yang tidak mempunyai minat untuk melakukan investasi, karena ada sebagian yang berfikir bahwa berinvestasi merupakan hal yang susah serta membutuhkan modal yang cukup besar. Perkembangan teknologi sekarang memberikan fasilitas pada calon investor untuk memudahkan memilih cara berinvestasi. Sejak dibukanya Bursa Efek Indonesia (BEI) masyarakat dapat mengakses tentang investasi di pasar modal dengan mudah.

Bursa Efek Indonesia (BEI) memiliki konsep slogan industry pasar modal dengan judul “yuk nabung saham”. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat khususnya mahasiswa yang akan menjadi target yang sangat berpotensi untuk sektor industri keuangan khususnya investasi.



Gambar 1. Jumlah Single Investor Identification

Berdasarkan Gambar 1.1 dapat dijelaskan bahwa terjadi peningkatan jumlah investor pasar modal setiap tahunnya dari tahun 2019 sampai dengan Februari 2022. Jumlah SID (Single Investor Identification) Investor Perorangan di pasar modal pada tahun 2022 yang datanya memiliki baru diperoleh hingga Februari 2022, sebanyak 8.103.795 investor. meningkat sebesar 8,20% dari tahun 2021. Hal ini dapat menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia semakin tertarik untuk berinvestasi di pasar modal. Jumlah investor didominasi oleh investor millennial. Dengan adanya pandemi Covid - 19 ini tidak menurunkan antusias investor dalam berinvestasi di pasar modal. Peningkatan jumlah investor di pasar modal terutama investor muda, yaitu dibawah 30 tahun. Usia tersebut berada pada usia generasi millennial dimana generasi millennial merupakan generasi yang mempunyai rentang waktu tahun kelahiran sekitar tahun 1982 hingga 2002 (Howe & Strauss, 2000).



Gambar 2. Demografi Investor Individu

Sumber : Kustodian Sentral Efek Indonesia, 2022

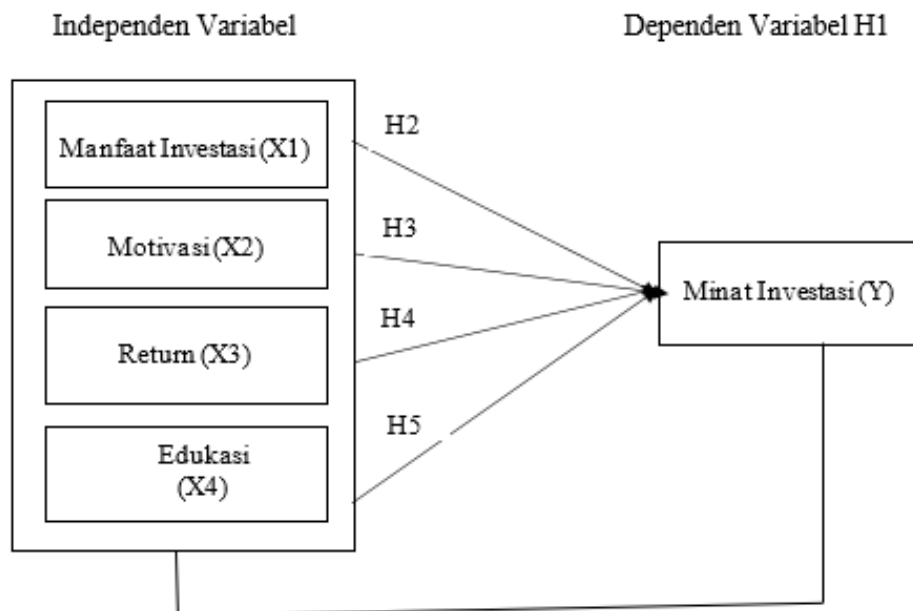
Mengenai demografi investor pasar modal didominasi oleh investor usia kurang dari 30 tahun sebesar 60.32% dengan asset 47.87 T di bulan februari 2022. Hal ini menunjukkan bahwa generasi millennial memiliki daya Tarik untuk berinvestasi di pasar modal. Generasi millennial melihat adanya pasar modal sebagai peluang untuk persiapan dana jangka panjang serta memperbarui informasi di bidang ekonomi.

Minat generasi milenial dalam berinvestasi memiliki banyak faktor yang mempengaruhinya. Faktor yang berpengaruh berinvestasi dapat dikarenakan semakin majunya teknologi seperti adanya financial teknologi yang berkembang secara pesat sehingga dapat memberikan pengaruh berinvestasi secara online (Tumewu,2019). Niat Berinvestasi mulai tumbuh di kalangan anak muda, Milenial yang dianggap boros, tidak bisa mengatur keuangan dengan baik, suka belanja online, traveling, wisata kuliner, nongkrong di kedai kopi dan gonta ganti gadget, juga merupakan ide investasi (The Harris poll, 2018).

Apa yang menyebabkan generasi milenial berinvestasi di pasar modal, dari penelitian sebelumnya ada beberapa faktor penting yang dapat dipertimbangkan yaitu, Pertama, generasi milenial mempersiapkan diri untuk dapat mengontrol sikap keuangan sejak usia muda. Dengan uang mereka untuk ditabung dan digunakan untuk hal-hal yang bermanfaat, bukan sekedar belanja dan bersenang-senang, maka mereka dapat menyadari bahwa mereka akan kesulitan mencari uang untuk ditabung karena kebutuhan dan tanggung jawab mereka akan menumpuk, sehingga membutuhkan sebuah investasi yang dapat dinikmati ketika mereka sudah tua.

METODE PENELITIAN

Dalam bukunya (yusuf,2017,24), penelitian merupakan salah satu cara untuk menyelesaikan suatu masalah atau jawaban dari persoalan yang akan di hadapi secara ilmiah, menggunakan cara berfikir refletif, berfikir keilmuan dengan prosedur yang sesuai dengan tujuan dan sifat penyelidikan. Penelitian ilmiah tersebut secara spesifik yaitu format penulisan, pilihan kata, kalimat yang efektif, bersifat hati – hati dan logis. Penelitian yang akan dilakukan harus mampu menjawab permasalahan yang ada, diungkapkan secara tepat dengan prediksi yang benar. Berdasarkan permasalahan yang membahas tentang pengaruh manfaat investasi, motivasi, imbal hasil, dan edukasi terhadap minat investasi pada komunitas saham millennial. Dimana jenis penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif (quantitative research).



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

Dengan demikian hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H1 : Terdapat pengaruh manfaat investasi terhadap minat investasi komunitas Saham Millenials Tahun 2022.
- H2 : Terdapat pengaruh Motivasi terhadap minat investasi komunitas Saham Millenials Tahun 2022.
- H3 : Terdapat pengaruh Return terhadap minat investasi komunitas Saham Millenials Tahun 2022.

- H4 : Terdapat pengaruh Edukasi terhadap minat investasi komunitas Saham Millenials Tahun 2022.
- H5 : Terdapat Pengaruh, Manfaat Investasi, Motivasi, Retun, Edukasi, secara Bersama - sama terhadap minat investasi komunitas Saham Millenials Tahun 2022

Teknik Analisis Data

Sesuai dengan tinjauan literatur, hal yang akan di analisis dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Manfaat Investasi, Motivasi, Return, dan Edukasi terhadap minat berinvestasi pada anggota komunitas saham millenials, maka di gunakan analisis regresi berganda. Penggunaan analisis regresi linier berganda menggunakan metode OLS (Ordinary Least Square) sehingga akan tetap mampu mendapatkan β_0 , β_1 , β_2 , β_3 , β_4 yang BLUE agar di peroleh garis regresi sedekat mungkin pada data actual nya. Bentuk umum persamaan egressi linier berganda yang di gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Dimana :

- Y = Minat Investasi
- β_0 , β_1 , β_2 , β_3 = konstanta/Slope
- X_1 = Motivasi Investasi
- X_2 = Motivasi
- X_3 = Return
- X_4 = Edukasi
- e = Kesalahan acak (error term)

Menurut (ansofino,2016,20) dalam bukunya, analisis regresi linier berganda dengan metode OLS (Ordinary Least Square) adalah suatu ekonometrika dimana terdapat variabel independen yang merupakan variabel penjelas dan variabel independen yaitu variabel yang menjelaskan suatu persamaan linier. Dalam OLS (Ordinary Least Square) hanya terdapat satu variabel independen. Sedangkan untuk variabel independen jumlahnya bisa lebih dari satu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data Penelitian

Hasil statistik deskriptif dibawah ini akan memberikan gambaran umum terhadap objek penelitian yang dijadikan sampel penelitian.

Tabel 1. Tabel Statistik Deskriptif

	n	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Manfaat	100	12	20	17.40	1.706
Motivasi	100	15	20	17.77	1.517
Return	100	13	20	17.43	1.513
Edukasi	100	15	20	18.00	1.414
Minat	100	21	30	26.12	2.105
Valid N (listwise)	100				

Sumber : Hasil Olah Data SPSS 25,2022

Pada tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa variabel minat memiliki nilai terendah 0,21 dan nilai tertinggi sebesar 0,30 dengan nilai rata – rata nya sebesar 0,26 dan standar deviasinya (tingkat sebaran data nya) sebesar 0,21. Variabel manfaat memiliki nilai terendah 0,12 dan nilai tertinggi sebesar 0,20 dengan nilai rata – ratanya sebesar 0,17. Variabel motivasi memiliki nilai terendah 0,15 dan nilai tertinggi sebesar 0,20 dengan nilai rata – ratanya sebesar 0,17. Variabel return memiliki nilai terendah 0,13 dan nilai tertinggi sebesar 0,20 dengan nilai rata – ratanya sebesar 0,17. Variabel edukasi memiliki nilai terendah 0,15 dan nilai tertinggi sebesar 0,20 dengan nilai rata – ratanya sebesar 0,18.

Uji Validity

Validitas adalah tingkat keahlian dan keahlian alat ukur yang digunakan. Instrumen dikatakan valid menunjukkan alat ukur yang digunakan untuk memperoleh data yang valid atau dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Uji validitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pernyataan pada kuesioner yang harus diganti karena dianggap tidak valid. Validitas adalah uji yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana alat ukur yang digunakan dalam suatu hal dapat mengukur apa yang sedang diukur. Instrumen dikatakan valid artinya menunjukkan alat ukur yang digunakan untuk memperoleh data yang valid atau dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya dalam Uji Validitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pernyataan pada angket yang seharusnya dianggap tidak valid. Berikut adalah uji validitas dari pernyataan – pernyataan

yang termuat dari variabel – variabel :

Tabel 2. Uji Validitas Minat Investasi

Uji Validitas						
Minat Investasi						
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
r hitung	0,5740	0,5791	0,6988	0,7458	0,5509	0,6575
r tabel	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966
r hit > r tabel	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid	Valid

Sumber : Data diolah penulis,2022

Dari tabel 2 di atas, seluruh pertanyaan dalam kuesioner yang diajukan kepada 100 (seratus) responden. nilai rtabel yang diperoleh melalui df (degree of freedom) = n-2. Yakni $df = 100-2 = 98$ dengan $\alpha = 0,05$ atau 5% maka nilai r tabel = 0,1966. Hasil perhitungan validitas dari 6 (enam) butir – butir pertanyaan untuk variabel impulse bullying tampak memiliki nilai r hitung lebih besar r tabel sehingga ke-6 (enam) butir pertanyaan dari variabel minat investasi dinyatakan valid.

Tabel 3. Uji Validitas Manfaat Investasi

Uji Validitas				
Manfaat Investasi				
	Q1	Q2	Q3	Q4
r hitung	0.6539	0.6627	0.6722	0.6432
r tabel	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966
r hit > r tabel	Valid	Valid	Valid	Valid

Sumber : Data diolah penulis,2022

Dari tabel 3 diatas tampak seluruh butir – butir pertanyaan kuisisioner yang diajukan kepada 100 (Seratus) responden. Nilai r tabel di peroleh melalui df (degree of freedom) = n-2. Yakni $df = 100-2 = 98$ dengan $\alpha = 0,05$ atau 5% maka nilai r tabel = 0,1966. Hasil perhitungan validitas 4 (empat) pertanyaan untuk variabel impuls ternyata memiliki nilai r hitung lebih besar dari tabel sehingga 4 (empat) pertanyaan dari variabel manfaat investasi dinyatakan valid.

Tabel 4. Uji Validitas Motivasi

Uji Validitas				
Motivasi				
	Q1	Q2	Q3	Q4
r hitung	0.7664	0.6695	0.7619	0.7753
R r tabel	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966
r hit > r tabel	V Valid	V Valid	V Valid	V Valid

Sumber : Data diolah penulis,2022

Dari tabel 4 diatas tampak seluruh butir – butir pertanyaan kuisioner yang diajukan kepada 100 (Seratus) responden. Nilai r tabel di peroleh melalui df (degree of freedom) = $n-2$. Yakni $df = 100-2 = 98$ dengan $\alpha = 0,05$ atau 5% maka nilai r tabel = 0,1966 Hasil perhitungan validitas 4 (empat) pertanyaan untuk variabel impuls bullying tampak memiliki nilai r hitung lebih besar dari tabel sehingga 4 (empat) pertanyaan dari variabel motivasi investasi dinyatakan valid.

Tabel 5. Uji Validitas Return

	Uji Validitas			
	Return			
	Q1	Q2	Q3	Q4
r hitung	0.6653	0.7289	0.5663	0.7591
r tabel	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966
r hit > r tabel	Valid	Valid	Valid	Valid

Sumber : Data diolah penulis,2022

Dari tabel 5 diatas tampak seluruh butir – butir pertanyaan kuisioner yang diajukan kepada 100 (Seratus) responden. Nilai r tabel di peroleh melalui df (degree of freedom) = $n-2$. Yakni $df = 100-2 = 98$ dengan $\alpha = 0,05$ atau 5% maka nilai r tabel = 0,1966. Hasil perhitungan validitas dari 4 (empat) butir – butir pertanyaan untuk variabel impulse bulying tampak memiliki nilai r hitung lebih besar r tabel sehingga ke-4 (empat) butir pertanyaan dari variabel return dinyatakan valid.

Tabel 6. Uji Validitas Edukasi

	Uji Validitas			
	Edukasi			
	Q1	Q2	Q3	Q4
r hitung	0.6602	0.6564	0.6980	0.6986
r tabel	0,1966	0,1966	0,1966	0,1966
r hit > r tabel	Valid	Valid	Valid	Valid

Sumber : Data diolah penulis,2022

Dari tabel 6 diatas tampak seluruh butir – butir pertanyaan kuisioner yang diajukan kepada 10 (Seratus) responden. Nilai r tabel di peroleh melalui df (degree of freedom) = $n-2$. Yakni $df = 100-2 = 98$ dengan $\alpha = 0,05$ atau 5% maka nilai r tabel = 0,1966. Hasil perhitungan validitas dari 4 (empat) butir – butir pertanyaan untuk variabel impulse bulying tampak memiliki nilai r hitung lebih besar r tabel sehingga ke-4 (empat) butir pertanyaan dari variabel Edukasi dinyatakan valid.

Uji Reability

Uji reabilitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana suatu instrument dapat memberikan hasil yang relatif sama bila dilakukan pengukuran kembali pada subyek yang sama. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai cronbach alpha $> 0,60$. Berikut adalah perhitungan uji reabilitas dari instrumen – instrumen yang termuat dari variabel – variabel : Minat Investasi, Manfaat Investasi, Motivasi, Return dan Edukasi.

Tabel 7. Hasil Pengujian Reability Minat Investasi (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.810	6

Sumber : Data diolah penulis, 2022

Hasil pengujian terhadap reliabilitas kuesioner menghasilkan angka cronbach's Alpha sebesar $0,810 > 0,60$. Hal ini dapat dinyatakan bahwa semua pertanyaan minat investasi (Y) teruji reliabilitasnya sehingga dinyatakan sangat reliabel.

Tabel 8. Hasil Pengujian Reability Manfaat Investasi (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.854	22

Sumber : Data diolah penulis, 2022

Hasil pengujian terhadap reliabilitas kuesioner menghasilkan angka cronbach's Alpha sebesar $0,854 > 0,60$. Hal ini dapat dinyatakan bahwa semua pertanyaan manfaat investasi (X1) teruji reliabilitasnya sehingga dinyatakan reliabel.

Tabel 9. Hasil Pengujian Reability Motivasi Investasi (X2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.683	4

Sumber : Data diolah penulis, 2022

Hasil pengujian terhadap reliabilitas kuesioner menghasilkan angka cronbach's Alpha sebesar $0,683 > 0,60$. Hal ini dapat dinyatakan bahwa semua pertanyaan motivasi investasi (X2) teruji reliabilitasnya sehingga dinyatakan reliabel.

Tabel 10. Hasil Pengujian Reability Return (X3)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.854	22

Sumber : Data diolah penulis, 2022

Hasil pengujian terhadap reliabilitas kuesioner menghasilkan angka cronbac's Alpha sebesar $0,854 > 0,60$. Hal ini dapat dinyatakan bahwa semua pertanyaan return (X3) teruji reliabilitasnya sehingga dinyatakan reliabel.

Tabel 11. Hasil Pengujian Reability Edukasi (X4)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.854	22

Sumber : Data diolah penulis,2022

Hasil pengujian terhadap reliabilitas kuesioner menghasilkan angka cronbac's Alpha sebesar $0,854 > 0,60$. Hal ini dapat dinyatakan bahwa semua pertanyaan edukasi (X4) teruji reliabilitasnya sehingga dinyatakan reliabel.

Uji Parsial T

Hasil uji T dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel secara individual (parsial) variabel – variabel independen (Manfaat, Motivasi, Return, dan Edukasi) terhadap variabel independen (Minat) maupun uji signifikan konstanta dan variabel dependen. Hasil perhitungan Uji t dapat di kemukakan pada tabel berikut ini :

Tabel 12. Hasil Pengujian Uji T

		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		Beta		
1	(Constant)		.700	.486
	Manfaat	.243	3.026	.003
	Motivasi	.175	2.146	.034
	Return	.328	3.766	.000
	Edukasi	.260	3.417	.001

Sumber : Hasil Olah Data SPSS 25,2022

Untuk mengetahui besarnya pengaruh masing – masing variabel independen (Manfaat,Motivasi,Return, dan Edukasi) terhadap variabel independen (Minat) dapat dilihat nilai dari signifikan setiap variabel.

1. Dari hasil perhitungan tabel 4.16 manfaat berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai thitung $>$ ttabel atau $3.026 > 1.966$ dan nilai signifikan yang di hasilkan $0,003 < 0,05$. Maka hal ini berarti variabel manfaat investasi berpengaruh signifikan terhadap minat.
2. Dari hasil perhitungan tabel 4.16 motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai thitung $>$ ttabel atau $2.146 > 1.966$ dan nilai signifikan yang di hasilkan $0,034 <$

- 0,05. Maka hal ini berarti variabel motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat .
3. Dari hasil perhitungan tabel 4.16 return berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai thitung > ttabel atau $3.766 > 1.966$ dan nilai signifikan yang di hasilkan $0,000 < 0,05$. Maka hal ini berarti variabel return berpengaruh signifikan terhadap minat
 4. Dari hasil perhitungan tabel 4.16 edukasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai thitung > ttabel atau $3.417 > 1.966$ dan nilai signifikan yang di hasilkan $0,001 < 0,05$. Maka hal ini berarti variabel edukasi berpengaruh signifikan terhadap minat

Uji Simultan (F)

Uji F dimaksud untuk mengetahui pengaruh variabel – variabel independen (manfaat,motivasi,return,dan edukasi) secara simultan atau sama – sama terhadap variabel independen (Minat) hasil perhitungan uji F dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 13. Hasil Pengujian Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	232.761	4	58.190	26.861	.000 ^b
	Residual	205.799	95	2.166		
	Total	438.560	99			

Sumber : Hasil Olah Data SPSS 25,2022

Dari hasil olahan pada tabel 4.17, diketahui nilai sig sebesar 0,000. Karena nilai sig $0,000 < 0,05$, maka sesuai dengan dasar pengambilan keputusan bahwa manfaat, motivasi, return, & edukasi,secara simultan berpengaruh terhadap minat investasi komunitas saham millenials.

Menurut penelitian yang telah dilaksanakan maka dapat disimpulkan pada pengujian manfaat, motivasi, edukasi & return memiliki keyakinan pengaruh secara simultan terhadap minat yaitu:

1. Return dan edukasi secara bersama berpengaruh signifikan terhadap minat karena fhitung > ftabel atau $26.861 > 3,06$ nilai signifikan yang dihasilkan 0,000 lebih kecil dari level of signifikan 0,05. Karena fhitung > ftabel maka hal ini berarti bahwa manfaat, motivasi, edukasi dan return memiliki keyakinan memiliki pengaruh secara simultan terhadap minat investasi komunitas saham millenials.

2. Pengujian secara parsial

- a. Manfaat berpengaruh signifikan terhadap minat karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ $3.026 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,003 < 0,05$. Maka hal ini berarti bahwa variabel manfaat berpengaruh signifikan terhadap minat. Hasil dari analisis ini mengidentifikasikan dari 100 responden komunitas saham millenials menyatakan bahwa manfaat investasi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menyimpulkan bahwa semakin tinggi manfaat maka semakin tinggi juga minat investasi komunitas saham millenials. Dapat disimpulkan bahwa manfaat investasi memiliki pengaruh yang mampu meningkatkan minat berinvestasi dipasar modal. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh dewi arina rusda, 2020 dimana manfaat investasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi.
- b. Motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ $2.146 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,034 < 0,05$. Maka hal ini berarti bahwa variabel motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat. Hasil penelitian ini mengidentifikasikan bahwa dari 100 responden komunitas saham millenials menyatakan bahwa motivasi investasi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menyimpulkan bahwa semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi juga minat investasi komunitas saham millenials. Dapat disimpulkan bahwa motivasi investasi memiliki pengaruh yang mampu meningkatkan minat berinvestasi dipasar modal. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurul Majidah, 2021 dimana manfaat investasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi.
- c. Return berpengaruh signifikan terhadap minat karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ $3.766 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,000 < 0,05$. Maka hal ini berarti bahwa variabel return berpengaruh signifikan terhadap minat. Hasil penelitian ini mengidentifikasikan bahwa dari 100 responden komunitas saham millenials menyatakan bahwa returnt investasi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menyimpulkan bahwa semakin tinggi return maka semakin tinggi juga minat investasi komunitas saham millenials. Dapat disimpulkan bahwa return investasi memiliki pengaruh yang mampu meningkatkan minat berinvestasi dipasar modal. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang

dilakukan oleh Abiyyu, 2020 dimana return investasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi.

- d. Edukasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ $3.417 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,001 < 0,05$. Maka hal ini berarti bahwa variabel edukasi berpengaruh signifikan terhadap minat. Hasil penelitian ini mengidentifikasi bahwa dari 100 responden komunitas saham millenials menyatakan bahwa edukasi investasi mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menyimpulkan bahwa semakin tinggi edukasi maka semakin tinggi juga minat investasi komunitas saham millenials. Dapat disimpulkan bahwa edukasi investasi memiliki pengaruh yang mampu meningkatkan minat berinvestasi dipasar modal. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh reni karmila, 2018 dimana edukasi investasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat investasi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pengujian Manfaat Investasi, Motivasi, Return, Edukasi dan memiliki pengaruh secara simultan terhadap minat investasi adalah sebagai berikut :

1. Analisis Pengaruh Manfaat Investasi Terhadap Minat investasi

Manfaat investasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ $3.026 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,003 < 0,05$. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa dari 100 komunitas responden saham millenials tahun 2022 menyatakan bahwa Manfaat investasi berpengaruh signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menjelaskan manfaat investasi memiliki hubungan positif dan searah dengan minat investasi, maka meningkatkan manfaat investasi komunitas saham milenium dalam berinvestasi akan meningkatkan minat investasi.

2. Analisis Pengaruh Motivasi Investasi Terhadap Minat investasi

Motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ $2.146 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,034 < 0,05$ Hasil penelitian ini menyatakan bahwa dari 100 responden saham millennial pada tahun 2022, motivasi investasi berpengaruh signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menjelaskan bahwa motivasi memiliki hubungan yang positif dan searah dengan minat investasi, sehingga mendorong motivasi

investasi dari komunitas saham millennial untuk berinvestasi akan meningkatkan minat investasi.

3. Analisis Pengaruh Return Investasi Terhadap Minat investasi

Return berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai thitung $>$ ttabel $3.766 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,000 < 0,05$. Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa dari 100 responden komunitas saham millenials tahun 2022 menyatakan bahwa variabel Return investasi berpengaruh signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menjelaskan Return investasi memiliki hubungan positif dan searah dengan minat investasi, maka semakin meningkatnya return investasi komunitas saham millenials dalam berinvestasi mengakibatkan peningkatan pada minat investasi.

4. Analisis Pengaruh Edukasi Terhadap Minat investasi

Edukasi berpengaruh signifikan terhadap minat karena nilai thitung $>$ ttabel $3.417 > 1.966$ dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,001 < 0,05$. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa dari 100 responden saham millennial pada tahun 2022, edukasi investasi berpengaruh signifikan terhadap minat investasi. Hal ini menjelaskan bahwa edukasi investasi memiliki hubungan yang positif dan sejalan dengan minat investasi, sehingga mendorong edukasi investasi bagi komunitas saham milenial dalam berinvestasi akan meningkatkan minat investasi. Variabel yang sangat berpengaruh terhadap minat yaitu, variabel Return berpengaruh signifikan karena nilai thitung $>$ ttabel $3.766 > 1.966$. dan nilai signifikan yang dihasilkan $0,034 < 0,05$. Maka ini berarti bahwa variabel Motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat.

Saran

Dari hasil penelitian, maka di sarankan :

1. Bagi para pembaca atau para investor, penelitian ini dapat :

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh pengetahuan investasi terhadap minat investasi komunitas saham millennial. Dengan demikian, peningkatan pengetahuan investasi dapat dilakukan melalui berbagai cara, baik pembelajaran individu, kelompok maupun internet, buku, mengikuti berbagai kegiatan yang berkaitan dengan pengetahuan investasi seperti seminar, workshop dan juga menghadiri perkuliahan dengan sungguh-sungguh. Selain itu, kamu juga bisa mengikuti komunitas belajar ekonomi di kampus seperti KSPM (Kelompok Studi Pasar Modal) atau lainnya

2. Bagi tempat penelitian

penelitian ini menggambarkan bahwa manfaat investasi, motivasi, return dan edukasi sangat penting untuk menumbuhkan minat dan pola pikir untuk berinvestasi. Sehingga semakin banyak orang yang ingin mencoba terjun ke dunia investasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh individual income terhadap minat investasi komunitas saham millenials, dengan demikian anggota komunitas saham millenials dapat meningkatkan pendapatannya, untuk meningkatkan pendapatannya anggota komunitas saham millenials harus berbisnis atau bekerja.

3. Bagi peneliti selanjutnya

- Peneliti selanjutnya diharapkan mengkaji lebih banyak sumber dan referensi terkait investasi sehingga hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lengkap.
- Peneliti selanjutnya diharapkan mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan dan segala sesuatunya agar penelitian dapat dilaksanakan dengan baik.
- Gunakan judul dan isu yang menarik untuk penelitian lebih lanjut

REFERENSI

- Abo Hassanin, M. A. A., & Affiifi. (2019). Pengaruh penggunaan media sosial terhadap kunjungan obyek. *Paper Knowledge: Toward a Media History of Documents*, 1–33.
- Faizah, U. Z., & Mangole, A. (2025). Pengaruh pengetahuan investasi, manfaat investasi, dan keamanan terhadap minat investasi emas digital pada generasi Z. *Journal of Management*. <https://ejournal.iainu-kebumen.ac.id/index.php/maen/article/view/3372>
- Hati, S. W., & Arefa, W. S. (2019). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi generasi milenial (studi pada mahasiswi jurusan manajemen bisnis Politeknik Negeri Batam), 281–295.
- Husain, A. L. (2025). Pengaruh kemajuan teknologi, manfaat investasi, dan literasi keuangan terhadap minat berinvestasi generasi Z pada reksadana. <http://elibrary.almaata.ac.id/id/eprint/5418>
- Ijlalludin, M. F. (2021). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa berinvestasi saham di pasar modal pada masa pandemi (Studi kasus pada mahasiswa di Yogyakarta)*.
- Ii, B. A. B. (2019). *Bab II tinjauan pustaka: Landasan teori minat investasi* (hlm. 11–36).

- Jafar, J. (2019). Pengaruh pengetahuan investasi.
- Karmila, R. (2018). *Diajukan untuk melengkapi syarat-syarat guna memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) dalam ilmu ekonomi syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*. Jambi.
- Karatri, R. H., Faidah, F., & Lailiyah, N. (2021). Determinan minat generasi milenial dalam investasi pasar modal di masa pandemi COVID-19. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 35–52.
- Lestari, S., Arisandy, Y., & Hanif, P. (2025). Pengaruh investment knowledge, motivasi investasi, dan manfaat investasi terhadap manajemen keuangan pribadi pegawai UINFAS Bengkulu. *Journal of Islamic Economics and Business*. <http://e-journal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojs/index.php/ijoieb/article/view/3051>
- Mayssara, A. A. (2019). Pengaruh penggunaan media sosial terhadap kunjungan obyek. *Paper Knowledge: Toward a Media History of Documents*, 1–33.
- Nabila, A. Q. (2025). Pengaruh pengetahuan investasi, manfaat investasi, dan persepsi risiko terhadap minat berinvestasi di pasar modal syariah. <https://repository.radenintan.ac.id/36917/>
- Nurfania, S., Assidik, A., & Hafifah, N. (2021). Minat generasi milenial dan generasi Z berinvestasi di pasar modal syariah: Pengembangan model TPB. Fakultas Ekonomi Universitas Kuningan.
- Onasie, V. (2020). Niat investasi generasi milenial di pasar modal, 318–326.
- P., S. I. D. (2022). Statistik pasar modal Indonesia, 1–6.
- Patel. (2019). Hasil penelitian dan pembahasan bab 4, 9–25.
- Purnama Sari, P. (2020). Pengaruh pengetahuan investasi, 13–36.
- Sitompul, W. J. (2020). *Analisis komparasi pembentukan portofolio saham optimal dengan menggunakan model Markowitz dan model indeks tunggal dalam keputusan berinvestasi pada saham LQ-45 di Bursa Efek Indonesia*. Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara.
- Y., Z. (2016). Pengaruh pengetahuan investasi terhadap minat mahasiswa berinvestasi di galeri investasi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, 1–23.
- Yusuf, M., Hamid, & Yahya. (2021). Pengaruh modal minimal investasi dan return, 83–90.

The Impact of Shift Work and Job Fatigue on Employee Performance (Case Study of Assembly Division Employees at PT Tokai Rika Indonesia)

Rinto Rivanto^{1*)}, Ega Oktaviana²⁾

¹⁾²⁾ Program Studi Manajemen, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author:

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3419>

Abstract

This study aims to determine the effect of Work Shifts and Work Fatigue on the Performance of Assembly Division Employees at PT. Tokai Rika Indonesia. the number of respondents in the study conducted was 77 employees of the Assembly Division at PT. Tokai Rika Indonesia. The method used in this study is a quantitative research method using a descriptive approach . The data analysis used in this study was using SPSS 26 software. The analysis technique uses multiple regression analysis with the smallest square equation and the hypothesis test uses t-statistics and F test to test the regression coefficient partially and simultaneously, validity test, reliability, as well as classical assumption test which includes normality test, multicollinearity test, heteroskedasticity test and autocorrelation test. The results showed that there was a positive and significant influence of Work Shifts on Employee Performance. This is seen based on the results (t test) with a calculated t value > t table of 2,477 > 1,992 and a signification value of 0.016 < 0.05. Then there is a positive and significant influence of Work Fatigue on Employee Performance. This is seen based on the results (t test) with a calculated t value > t table which is 3,604 > 1,992 and a signification rate of 0.001 < 0.05. And, together there is the effect of Work Shifts and Work Fatigue on Employee Performance. This is seen based on the results (test F) with the value of F calculating > F table which is 84,267 > 3,120 with a signification rate of 0.000 < 0.05. From the results of the analysis, a coefficient determination value (R²) of 0.687 was also obtained, indicating that Work Shift and Work Fatigue were able to explain 68.7%. While the remaining 31.3% was explained by independent variables that were not included in this study.

Keywords: Work Shift, Work Fatigue, Employee Performance

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Shift Kerja dan Kelelahan Kerja terhadap Kinerja Karyawan Divisi Assembly pada PT. Tokai Rika Indonesia. adapun jumlah responden pada penelitian yang dilakukan yaitu 77 orang karyawan Divisi Assembly pada PT. Tokai Rika Indonesia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan software SPSS 26. Teknik analisis menggunakan analisis regresi berganda dengan persamaan kuadrat terkecil dan uji hipotesis menggunakan t-statistik serta uji F untuk menguji koefisien regresi secara parsial dan simultan, uji validitas, reliabilitas, serta uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolonieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, terdapat pengaruh positif dan signifikan Shift Kerja terhadap Kinerja Karyawan. Hal ini dilihat berdasarkan hasil (uji t) dengan nilai t hitung > t tabel sebesar 2.477 > 1.992 dan nilai signifikansi sebesar 0.016 < 0.05. Kemudian ada pengaruh positif dan signifikan Kelelahan Kerja terhadap Kinerja Karyawan. Hal ini dilihat berdasarkan hasil (uji t) dengan nilai t hitung > t tabel yaitu sebesar 3.604 > 1.992 dan tingkat signifikansi sebesar 0.001 < 0.05. Dan, secara bersama-sama terdapat pengaruh Shift Kerja dan Kelelahan Kerja terhadap Kinerja Karyawan. Hal tersebut dilihat berdasarkan hasil (uji F) dengan nilai F hitung > F tabel yaitu sebesar 84.267 > 3.120 dengan tingkat signifikansi 0.000 < 0.05. Dari hasil analisis juga diperoleh nilai koefisien determinasi (R²) sebesar 0.687 menunjukkan bahwa Shift Kerja dan Kelelahan Kerja mampu menjelaskan 68,7%. Sedangkan sisanya 31,3% dijelaskan oleh variabel independent yang tidak disertakan dalam penelitian ini.

Kata kunci : Shift Kerja, Kelelahan Kerja, Kinerja Karyawan

PENDAHULUAN

Perusahaan pasti memiliki tujuan masing-masing dalam mencapai tujuan tersebut, di era globalisasi perusahaan mempunyai banyak strategi untuk mendapatkan hasil yang memuaskan. Dengan cara memanfaatkan sumber daya untuk meraih tujuannya. Menurut Mangkunegara (2016) menjelaskan bahwa beberapa sumber daya yang terpenting juga ada di dalam perusahaan yang menunjukkan bahwa keunggulan sebuah perusahaan bisa bersaing untuk memperoleh hasil yang baik. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan bisa ditentukan dari tenaga kerja atau sumber daya manusia.

Selain aset fisik, sumber daya manusia juga menjadi faktor penting dalam sebuah perusahaan. Jika aset fisik mengalami penyusutan, maka sumber daya manusia akan terus berkembang. Karena manusia merupakan sumber daya yang penting, meskipun teknologi semakin berkembang pesat, manusia tetap merupakan pelaku utama untuk menjalankan teknologi tersebut. Peran manusia tidak dapat digantikan dengan alat yang sangat canggih sekalipun. Hal tersebut menjelaskan bahwa manusia adalah faktor terpenting dalam menunjang keberhasilan suatu organisasi.

Perlu ditekankan bahwa pegawai sebagai sumber daya yang potensial tidak dapat begitu saja disamakan dengan mesin atau alat-alat yang dapat dipastikan kemampuan kerjanya. Sudah merupakan kodrat manusia bahwa mereka dapat merasakan sakit, jenuh, tidak puas, dan malas. Oleh karena itu, perlu adanya penanganan khusus mengenai pemanfaatan sumber daya manusia agar dapat memaksimalkan peranan serta kualitas yang dimiliki sumber daya manusia tersebut.

Menurut Hasibuan (2017) Manajemen SDM (Sumber Daya Manusia) adalah ilmu dan seni yang mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar aktif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat. Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan produktivitas bukan dengan cara kerja keras melainkan dengan kerja cerdas. Bagi karyawan yang mempunyai tingkat pendidikan dan pelatihan dalam kinerja maka seorang karyawan dapat menyelesaikan tugasnya dengan baik dan benar sesuai dengan yang sudah diberikan oleh perusahaan.

Pertumbuhan industri otomotif pada dunia terhitung sangatlah pesat, sehingga membentuk suatu persaingan di antara Produsen otomotif di dunia guna dapat memenuhi kebutuhan konsumennya. Suatu pola yang wajar dalam perdagangan yaitu saat mendapati adanya pesaing berasal sektor yang sama, lalu menyebabkan suatu persaingan. Persaingan

berasal sektor otomotif dominannya adalah saling mengunggulkan teknologi-teknologi yang didapati di sebuah otomotif yang diciptakan.

Produksi otomotif global yang terus menerus mengalami perkembangan menuntut para produsen otomotif agar lebih meningkatkan teknologi yang akan digunakan, sehingga menciptakan suatu karakter dari sebuah merek otomotif tadi yang secara tidak langsung dapat dikenali sang para konsumen yang menggunakannya. Indonesia yang notabene merupakan Negara agraris tak luput asal pandangan dari para penghasil otomotif guna berekspansi di basis pasar dan basis produksi mereka. Indonesia menjadi menarik bagi Produsen otomotif global dikarenakan berasal sektor geografis dan geopolitik Indonesia yang sangat mendukung bagi perkembangan otomotif tadi. Akses pasar serta basis produksi yang masih luas di Indonesia sangat dimanfaatkan sang para penghasil otomotif global, tidak lepas pula berasal segi SDM (sumber Daya manusia) Indonesia yang bersedia diberi imbalan murah berasal industri-industri otomotif yang masuk di Indonesia.

Kinerja merupakan prestasi kerja dan aktual performance atau biasa dikenal dengan pencapaian yang dimiliki seseorang Mangkunegara (2016). Kinerja Karyawan ialah capaian kerja, yakni capaian pekerjaan yang mampu ditampilkan senyata mungkin, didasari standarisasi pekerjaan yang sudah ditegaskan perusahaannya. Kinerja ialah tingkatan karyawannya perihal aktivitasnya guna menggapai prestasi pekerjaannya seefisien serta seefektif mungkin.

Kinerja karyawan begitu bergantung perihal mutu serta abilitas kompetitif SDM yang dimilikinya. Kinerja pegawai ialah paradigma yang sifatnya individual, sebab per-pegawainya disertai tingkatan abilitas beragam perihal menjalankan penugasan. Pihak manajemen mampu memperhitungkan kinerja SDM-nya didasari kinerja per pegawainya. Kinerja karyawan berfluktuatif di mana dapat meningkat atau menurun mengikuti faktor-faktor yang mempengaruhinya. Pokok permasalahan yang menjadikan penurunan kinerja salah satunya adalah dari sistem shift kerja yang dapat memberikan dampak berupa kelelahan akibat kerja. Jikalau pekerjaan di satu sisi tiada terselesaikan bakal menjadikan hambatan teruntuk pekerjaan lainnya, memengaruhi besaran serta mutu capaian kerjanya.

Tujuan perusahaan bisa dicapai dengan melihat karyawan yang memiliki semangat yang tinggi. Hasil dari sebuah kinerja yang dikerjakan oleh karyawan belum dapat diberikan sepenuhnya kepada perusahaan untuk bekerja secara optimal dan bisa membuat perusahaan sulit untuk meraih tujuan yang diinginkan. Suma'mur dalam Nurwidya dan Muliatna (2019)

mengungkapkan tentang Shift kerja adalah pola waktu kerja yang diberikan kepada seorang karyawan untuk mengerjakan sesuatu kemudian dibagi menjadi 8-12 jam dalam sehari untuk jam kerja. Shift kerja di Indonesia rata-rata menggunakan sistem 3 shift yang terbagi atas kerja pagi, sore dan malam dengan masing-masing 8 jam kerja. Akan tetapi di beberapa perusahaan ada yang hanya menerapkan 2 sistem shift kerja meliputi kerja pagi dan sore. Shift kerja adalah suatu strategi yang dilakukan di setiap perusahaan untuk meningkatkan produktivitas secara maksimal dan efisien (Marchelia, 2014). Occupational Safety and Health Branch dalam Ekaningtyas (2016) menjelaskan bahwa pengoptimalan pengaturan untuk shift kerja dapat membantu mengurangi efek kesehatan yang mungkin dialami karyawan. Maka dengan ini shift memiliki pengaruh terhadap kinerja karyawan. Penggunaan shift untuk meningkatkan produktivitas secara efisien dan maksimal. Tidak semua orang dapat menyesuaikan diri dengan sistem shift kerja, shift kerja harus menyesuaikan waktu misalnya waktu makan, waktu tidur dan waktu berkumpul bersama keluarga.

Indikasi untuk shift kerja yang tidak baik bisa dilihat dari terganggunya pola tidur sampai pola hidup sehat seorang karyawan hal ini dikarenakan adanya shift kerja. Selain itu Supomo (2014) menyebutkan bahwa shift kerja kurang sesuai untuk karyawan maka bisa menurun contohnya dalam keadaan kerja merupakan jam kerja yang terdiri atas kerja normal serta sistem shift. Pekerjaan yang dilakukan secara rutin, rajin dalam waktu yang cukup lama maka bisa mengakibatkan kejenuhan dan kebosanan sehingga semangat kerja menjadi turun.

Banyak keluhan seseorang yang ada di lapangan tentang rotasi kerja di antara lain rentang waktu rotasi kerja, tidak merata dalam pembagian rotasi kerja, maka muncullah tuntutan keberagaman dan keterampilan dalam kesulitan terkait rotasi kerja maka karyawan akan menghadapi tugas baru yang bisa menimbulkan stres kerja. Tidak seimbangnya antara beban kerja serta imbalan yang diterima mengakibatkan munculnya stres kerja. Minimnya sebuah pemberian pekerjaan seorang karyawan juga bisa menimbulkan rasa takut dan kecemasan untuk diberhentikan dari sebuah pekerjaan yang sekarang ini.

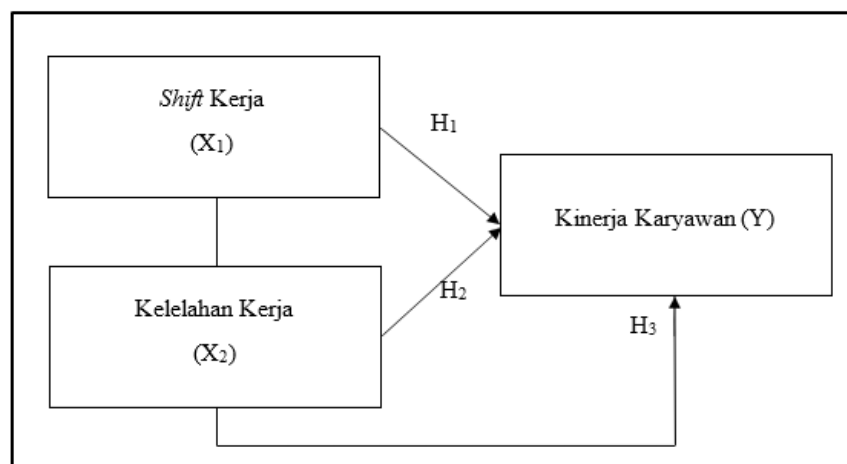
Kelelahan kerja mengacu pada pengalaman kelelahan dalam waktu lama dan berkurangnya tingkat motivasi dan minat pada pekerjaan, yang menyebabkan penurunan produktivitas kerja (Talaee, et al. 2020). Kelelahan merupakan penurunan dari total sumber daya fisik dan mental yang disebabkan oleh upaya yang berlebihan untuk mencapai tujuan yang berhubungan dengan pekerjaan yang tidak realistis (Dessler, Gary., 2017:576). Inti dari

kelelahan yaitu fatigue dan exhaustion, dalam tiga konteks yaitu pribadi, klien dan pekerjaan atau tempat kerja (Serrao, C., et al 2021).

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Metode kuantitatif dalam penelitian ini dilakukan dengan melalui penyebaran kuesioner. Menurut Arikunto (2013,160) Metode penelitian adalah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitian. Penelitian kuantitatif banyak dituntut menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap angka tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Demikian juga dengan pemahaman akan kesimpulan penelitian akan lebih baik apabila juga disertai dengan tabel, grafik, bagan, gambar atau tampilan lain. Oleh karena itu, penelitian ini tidak jauh luput dari peranan statistika yang sangat dominan dan penting.

Sedangkan pendekatan deskriptif digunakan untuk menjelaskan fenomena yang terjadi perihal data penelitian. Pendekatan deskriptif adalah suatu kondisi di mana peneliti menyelidiki keadaan atau peristiwa lain kemudian hasilnya dipaparkan dalam bentuk penelitian (Arikunto, 2019). Jenis pendekatan penelitian ditentukan oleh variabel penelitian. Namun, jelas pendekatan juga tidak dapat diabaikan peranannya dalam menentukan perincian variabel secara teliti. Selain itu, dia juga berpendapat bahwasanya antara penentuan variabel penelitian dan pemilihan pendekatan sebenarnya dilakukan maju-mundur, bolak-balik. Pendekatan penelitian dapat dibedakan menjadi beberapa jenis, tergantung dari sudut pandangnya.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hipotesis ini diajukan dalam bentuk pertanyaan sementara terhadap hasil penelitian, adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini dinyatakan sebagai berikut:

- H1 : Shift Kerja berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Tokai Rika Indonesia
- H2 : Kelelahan Kerja berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Tokai Rika Indonesia
- H3 : Shift Kerja dan Kelelahan Kerja berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Tokai Rika Indonesia

Teknik Analisis Data

Dipaparkan Sugiyono (2016) Variabel Penelitian ialah satu atribut ataupun karakter serta besaran individual, benda ataupun aktivitas yang disertai keanekaragaman khas yang disetujui penelitiannya guna dikenali serta kemudian disusun simpulannya. Aktivitas perihail analisa data ialah mengelompokkan data berdasarkan variabel serta jenis responden, menabulasikan data didasari variabel dari keseluruhan respondennya, memaparkan pendataan per variabelnya yang diteliti, melaksanakan hitungan guna mendapatkan jawaban perihail perumusan masalahannya, pula melaksanakan pengukuran guna memperhitungkan dugaan yang sudah diajukan.

Banyak Direct Relapse ialah model straight relaps yang mencakup lebih dari satu variabel (X1, X2, ... Xn) dengan variabel dependen (Y). Pengujian terkait guna mengetahui jalannya relasi antara variabel bebasnya serta variabel terikatnya jikalau per faktor bebas berhubungan ataupun berantagonis; serta guna mengendalikan besaran variabel terikatnya jikalau besaran faktor bebasnya naik ataupun turun, informasi yang dipakai biasanya berupa skala proporsi. Persamaannya ialah:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan

- Y = Kinerja Karyawan α = Konstanta
- β_1 = Koefisien regresi Shift Kerja
- β_2 = Koefisien regresi Kelelahan Kerja X1 = Shift Kerja
- X2 = Kelelahan Kerja
- e = Error

Penelitian ini ditujukan guna mengidentifikasi efek Shift Kerja dan Kelelahan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Divisi Assembly Pada PT. Tokai Rika Indonesia. Langkah yang diambil ialah dengan mengimplementasikan uji t serta uji F. Uji t ditujukan guna mengujikan jikalau variabel bebasnya (Shift Kerja, Kelelahan Kerja) secara pribadi terhadap variabel dependennya (Kelelahan Kerja). Uji F dilaksanakan guna mengujikan eksistensi pengaruh variabel independennya (Shift Kerja, Kelelahan Kerja) secara simultan ataupun bersamaan terhadap variabel dependennya (Kinerja Karyawan).

Investigasi ini bakal memeriksa dampak Shift Kerja dan Kelelahan Kerja pada PT. Tokai Rika Indonesia. Alat uji yang dipakai guna mengujikan hubungan antara faktor-faktor terkait ialah uji t dan uji F. Pengujian t ditujukan guna mengenali jikalau faktor otonom (Shift Kerja, Kelelahan Kerja) secara independen memengaruhi variabel terikatnya (Kelelahan Kerja). Pengujian F ditujukan guna mengujikan jikalau pengaruh faktor-faktor otonom (Shift Kerja, Kelelahan Kerja) secara keseluruhan memengaruhi variabel terikat (Kinerja Karyawan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data Penelitian

Pengelolaan data dalam penelitian ini menggunakan software SPSS versi 26 dan Microsoft Excel yang dapat menjelaskan variabel – variabel yang diteliti yaitu variabel bebas (indepent) Shift Kerja, Kelelahan Kerja serta variabel terikat (dependent) Kinerja Karyawan. Dimana pada data dapat dijadikan output atau keluaran sebagai pembahasan uji penelitian yang diteliti.

Tabel 1. Deskriptif Statistik X1,X2,Y sebelum dikurangi Data Outlier

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Shift Kerja	90	28	50	44.79	5.701
Kelelahan Kerja	90	32	50	45.37	5.439
Kinerja Karyawan	90	32	50	44.98	5.285
Valid N (listwise)	90				

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Dari tabel diatas, dapat diketahui nilai N bahwa jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 90 responden, namun saat dilakukan uji normalitas, data tersebut tidak berdistribusi dengan normal sehingga dilakukan deteksi data outlier menggunakan z-score

dan kemudian data outlier dihilangkan. Hasil setelah pembuangan data outlier adalah sebagai berikut ini :

Tabel 2. Deskriptif Statistik X1,X2,Y setelah dikurangi Data Outlier

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Shift Kerja	77	28	50	43.91	5.713
Kelelahan Kerja	77	32	50	44.58	5.509
Kinerja Karyawan	77	32	50	44.13	5.260
Valid N (listwise)	77				

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat nilai N setelah data outlier tidak diikuti sertakan, N dalam pengujian menjadi sebanyak 77. Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa Shift Kerja memiliki Nilai Minimum sebesar 28, Nilai Maksimum sebesar 50 dengan Nilai Rata-rata sebesar 43,91 dan Standar Deviation sebesar 5,713 . sedangkan untuk variabel Kelelahan Kerja memiliki Nilai Minimum sebesar 32, dengan Nilai Rata-rata sebesar 44,58 dan Standar Deviation sebesar 5,509. Dan untuk variabel Kinerja Karyawan memiliki Nilai Minimum sebesar 32 dengan Nilai Rata-rata sebesar 44,13 dan Standar Deviation sebesar 5,260.

Uji Validity

Uji Validitas dilakukan untuk memastikan bahwa semua butir pernyataan yang ditetapkan benar – benar memberi data yang akurat, sehingga bisa dipergunakan untuk memperoleh gambaran dari objek yang diteliti secara riil, sehingga butir pernyataan yang digunakan dapat diketahui valid atau tidak. Untuk mengolah uji validitas, tiap butir pertanyaan dilakukan dengan membandingkan nilai rhitung dengan rtabel. Nilai rtabel dalam penelitian ini adalah 75 responden adalah 0,2242 dengan taraf signifikansi $\alpha = 0,05$ (5%). Adapun kriteria validitas adalah sebagai berikut:

- Jika rhitung lebih besar dari rtabel ($\text{rhitung} > \text{rtabel}$) dan nilai r positif, maka butir pertanyaan dikatakan valid.
- Jika nilai rhitung lebih kecil dari rtabel ($\text{rhitung} < \text{rtabel}$) dan nilai r negatif, maka butir pertanyaan dikatakan tidak valid.

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Shift Kerja setelah dikurangi data Outlier (X1)

No Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
X11	0,632	0,224	VALID
X12	0,772	0,224	VALID
X13	0,708	0,224	VALID
X14	0,525	0,224	VALID
X15	0,713	0,224	VALID
X16	0,577	0,224	VALID
X17	0,702	0,224	VALID
X18	0,871	0,224	VALID
X19	0,798	0,224	VALID
X110	0,780	0,224	VALID

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Dari data Tabel 3 diatas, variabel Shift Kerja (X1) diperoleh nilai rhitung berada diatas angka 0.224 atau ($r_{hitung} > r_{tabel}$), maka semua item dinyatakan valid. Untuk itu kuesioner yang digunakan layak untuk diolah sebagai data penelitian.

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Kelelahan Kerja setelah dikurangi data Outlier (X2)

No Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
X21	0,665	0,224	VALID
X22	0,664	0,224	VALID
X23	0,793	0,224	VALID
X24	0,867	0,224	VALID
X25	0,537	0,224	VALID
X26	0,744	0,224	VALID
X27	0,699	0,224	VALID
X28	0,799	0,224	VALID
X29	0,686	0,224	VALID
X210	0,809	0,224	VALID

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Dari data Tabel 4 diatas, variabel Kelelahan Kerja (X2) diperoleh nilai rhitung berada diatas angka 0.224 atau ($r_{hitung} > r_{tabel}$), maka semua item dinyatakan valid. Untuk itu kuesioner yang digunakan layak untuk diolah sebagai data penelitian.

Tabel 5. Hasil Uji Validitas Kinerja Karyawan setelah dikurangi data Outlier (Y)

No Item	r Hitung	r Tabel	Keterangan
Y11	0,749	0,224	VALID
Y12	0,754	0,224	VALID
Y13	0,738	0,224	VALID
Y14	0,767	0,224	VALID
Y15	0,463	0,224	VALID
Y16	0,661	0,224	VALID
Y17	0,772	0,224	VALID
Y18	0,424	0,224	VALID
Y19	0,637	0,224	VALID
Y110	0,772	0,224	VALID

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Dari data Tabel 5 diatas, variabel Kinerja Karyawan (Y) diperoleh nilai rhitung berada diatas angka 0.224 atau (rhitung > rtabel), maka semua item dinyatakan valid. Untuk itu kuesioner yang digunakan layak untuk diolah sebagai data penelitian. Dilihat dari hasil analisis menggunakan SPSS versi 26, untuk uji validitas item, perhatikan korelasi antara tiap item dengan item total. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan rtabel product moment pada signifikansi 5% atau 0,05. Pada rtabel yang didapat adalah 0,224 sedangkan item total yang lain diatas rtabel 0,224. Jadi dapat disimpulkan bahwa item X1, X2, dan Y valid.

Uji Reability

Pengujian Reliabilitas ditujukan untuk memastikan bahwa butir pernyataan yang digunakan untuk mengambil data pada setiap variabel akan memberikan hasil yang kurang lebih sama apabila dilakukan pengambilan data pada waktu yang berbeda dengan objek yang memiliki kondisi yang sama. Untuk mengolah uji reliabilitas tiap butir pernyataan dilakukan dengan membandingkan nilai Cronbach's Alpha.

Tabel 6. Hasil Pengujian Reliabilitas setelah dikurangi Data Outlier

No.	Variabel	Jumlah Item	Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Standard	Keterangan
1	Shift Kerja (X1)	10	0,884	0,60	Reliabel
2	Kelelahan Kerja (X2)	10	0,896	0,60	Reliabel
3	Kinerja Karyawan (Y)	10	0,833	0,60	Reliabel

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Kriteria suatu instrumen penelitian dikatakan reliable dengan menggunakan teknik Cronbach's Alpha dimana hasil reliabel > 0,60, maka dapat diketahui nilai Cronbach's Alpha shift kerja sebesar 0,884, nilai Cronbach's Alpha kelelahan kerja sebesar 0,896, dan nilai Cronbach's Alpha kinerja karyawan sebesar 0,833. Dengan hasil tersebut maka ketiga instrumen yang digunakan dalam penelitian ini sangat reliabel.

Uji Parsial T

Pengujian dengan uji t ini digunakan untuk membuktikan signifikan atau tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara individual dengan tingkat kepercayaan 95% dan tingkat kesalahan 5%. Kriterianya, apabila thitung > ttabel maka ada pengaruh antara variabel independen dengan variabel dependen, atau nilai signifikansi thitung < nilai signifikansi ttabel. Besarnya nilai t tabel yaitu $\alpha = 0,05/2$; $n-k-1 = 0,025$; $77 - 2 - 1$

=74. Maka hasil ttabel sebesar 1,99254 (dilihat pada baris ke 74 tabel t dengan tingkat signifikansi 0,05). Hasil olah data SPSS untuk uji t adalah sebagai berikut :

Tabel 7. Hasil Uji t (Parsial)

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized B	Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics
		Std. Error		Beta				Tolerance VIF
1	(constant)	8.412	2.777			3.029	.003	
	X1	.321	.130	.349		2.477	.016	.208 4.814
	X2	.485	.135	.508		3.604	.001	.208 4.814

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Berdasarkan Tabel 7 diatas, maka dapat disimpulkan hasil sebagai berikut :

1. Uji Hipotesis H1:

Berdasarkan hasil analisis didapatkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $2,477 > 1,992$ dan menunjukkan nilai signifikansi $0,016 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis (H1) diterima yang berarti Shift Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan.

2. Uji Hipotesis H2:

Berdasarkan hasil analisis didapatkan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,604 > 1,992$ dan menunjukkan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis (H2) diterima yang berarti Kelelahan Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan.

Uji Simultan (F)

Uji Simultan F menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama – sama atau simultan terhadap variabel dependen. Dengan membandingkan $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka ada pengaruh antara variabel independen dengan variabel dependen dan demikian pula sebaliknya. Sedangkan untuk signifikansi, jika $F < 5\%$ maka dinyatakan ada pengaruh antara variabel independen dan dependen, begitu pula sebaliknya. Berikut ini hasil uji F sebagai berikut :

Tabel 8. Hasil Uji f (Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1461.143	2	730.571	84.267	.000 ^b
	Residual	641.558	74	8.670		
	Total	2102.701	76			

Sumber: Data Primer, diolah 2022 dengan SPSS-26

Besarnya nilai ftabel yaitu = $F(k ; n-k) = F(2 ; 75) = 3,120$. Hasil pengolahan data terhadap uji hipotesis secara simultan dihasilkan nilai Fhitung sebesar 84,267 dimana Ftabel pada Distribusi F (df) 75 menunjukkan sebesar 3,120. Dengan demikian $84,267 > 3,120$ (Fhitung > Ftabel) maka (H3) diterima, nilai (Sig.) $\rho = 0.000 < \alpha = 0.05$, karena nilainya dibawah nilai alpha, maka variabel bebas Shift Kerja (X1), dan Kelelahan Kerja (X2), secara simultan berpengaruh terhadap kinerja karyawan (Y).

Pembahasan

Penelitian ini ditujukan untuk memperoleh gambaran pengaruh shift kerja dan kelelahan kerja terhadap kinerja karyawan divisi assembly pada PT Tokai Rika Indonesia. Setelah menganalisa permasalahan yang ditemukan mengenai sumber daya manusia di PT Tokai Rika Indonesia, variabel shift kerja dan kelelahan kerja dapat mempengaruhi kinerja karyawan, dibuktikan dengan analisa data menggunakan metode penelitian yang telah ditentukan dari hasil perhitungan SPSS versi 26 diatas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengaruh Shift Kerja terhadap Kinerja Karyawan

Berdasarkan analisis data dan uji yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat dilihat bahwa shift kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Dari hasil penelitian diperoleh thitung shift kerja adalah 2,477 dengan ttabel 1,992 (Thitung 2,477 > Ttabel 1,992) dan tingkat signifikan $0,016 < 0,05$ maka berdasarkan data diatas menyatakan bahwa variabel Shift Kerja (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan (Y) divisi assembly pada PT Tokai Rika Indonesia diterima. Sejalan dengan penelitian, hasil regresi linier berganda diperoleh nilai Shift Kerja (b1) adalah 0,321 yang berarti variabel Shift Kerja mempengaruhi kinerja karyawan sebesar 0,321 atau berpengaruh positif, yangartinya jika variabel Shift Kerja meningkat sebesar 1%, maka pengaruh terhadap kinerja karyawan akan meningkat.

Hal tersebut diperkuat dengan perbandingan hasil penelitian pada jurnal (Miyanti, S. D. 2019) tentang “Pengaruh shift dan burnout terhadap perilaku kesehatan dan keselamatan kerja K3” Perolehan studi disertai tingkatan kepercayaan 95% memaparkan bahwasanya: (1) eksistensi efek positif pula signifikan shift kerja perihal perilaku karyawan K3 dengan koefisien beta (β) = 0,389, nilai $t > t_{tabel}$ ($3,966 > 1,983$) serta nilai $p = 0,000$ ($p < 0,05$); (2) eksistensi gejala negatif pula signifikan “burnout” perihal perilaku karyawan K3 dengan koefisien beta (β) = -0.227, nilai $t > t_{tabel}$ ($2,311 > 1,983$) serta nilai $p = 0,023$ ($p < 0,05$); (3) eksistensi dampak sebenarnya serta signifikan shift kerja serta “burnout” teruntuk perilaku karyawan K3 disertai nilai $f > f_{tabel}$ ($21,534 > 3,090$) serta nilai $p = 0,000$ ($p < 0,05$). Maksudnya makin maksimal nilai kebersesuaian shift kerja serta makin minimal “burnout” karyawannya, makin maksimal perilaku karyawan K3. Kebalikannya, makin minimal nilai kebersesuaian shift kerja serta makin maksimalnya “burnout” karyawannya, makin minimal perilaku K3 karyawan divisi operasi PT X di Kabupaten Paser. Kontribusi berdampak shift kerja serta “burnout” pada perilaku karyawan K3 senilai 0,297 (29,7 persen). Kemudian pada jurnal (Auliya, N. 2017) tentang “Pengaruh Shift Kerja Terhadap Tingkat Kelelahan Kerja Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Operator Produksi Arv Pt Kimia Farma (Persero) Tbk. Unit Plant Jakarta” Hasil uji yang dilakukan menunjukkan tidak ada pengaruh yang diberikan antara shift kerja terhadap tingkat kelelahan kerja dan dampaknya terhadap kinerja operator produksi ARV.

2. Pengaruh Kelelahan Kerja terhadap Kinerja Karyawan

Berdasarkan analisis data dan uji yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat dilihat bahwa secara parsial kelelahan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Hal tersebut diperoleh dari thitung yang menunjukkan 3,604 yang berarti memiliki angka lebih besar dari ttabel yaitu 1,992 (Thitung 3,604 > Ttabel 1,992) dan menunjukkan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$. Hasil itu dikatakan berpengaruh karena memenuhi syarat untuk dasar pengambilan keputusan. Dan dari hasil yang didapatkan dari analisa diatas bahwa Kelelahan Kerja mempengaruhi kinerja karyawan. Sehingga, jika karyawan merasakan kelelahan yang jauh dari titik optimal maka kinerja karyawan akan baik, tetapi apabila karyawan merasakan kelelahan kerja yang optimal, maka kinerja karyawan akan menjadi rendah. Maka berdasarkan data diatas menyatakan

bahwa variabel kelelahan kerja (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan (Y) Divisi Assembly pada PT Tokai Rika Indonesia. Sejalan dengan penelitian, hasil regresi linier berganda diperoleh angka yang lebih besar yakni nilai kelelahan kerja (b_2) adalah 0,485 atau berpengaruh positif yang berarti jika variabel kelelahan kerja meningkat sebesar 1%, maka pengaruh terhadap kinerja karyawan akan meningkat. Hal tersebut diperkuat dengan hasil penelitian pada jurnal (Ardiyanti, I. 2019) tentang “Pengaruh Kelelahan Kerja dan Kepuasan Kerja Terhadap Turnover Intention”. Berdasarkan Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan baik secara parsial maupun simultan, antara variabel kelelahan kerja dan kepuasan kerja terhadap turnover intention. Kemudian pada jurnal (Nawangwulan, D. S. N., Rosyda, B. M., & Rachman, F. 2018, December) tentang “Pengaruh Kelelahan Kerja Dan Stres Kerja Terhadap Kinerja Surveyor Dan Inspektor Di Perusahaan Jasa Sertifikasi”. Hasil penelitian menunjukkan uji F (signifikansi=0.011) menunjukkan kelelahan kerja dan stres kerja berpengaruh secara simultan terhadap kinerja. Sedangkan hasil uji t tidak ada pengaruh antara kelelahan kerja dan kinerja (t hitung=0.158 dan signifikansi=0.876), sedangkan terdapat pengaruh stres kerja terhadap kinerja (t hitung =3.124 dan signifikansi=0.004).

3. Pengaruh Shift Kerja dan Kelelahan Kerja secara simultan terhadap Kinerja Karyawan

Berdasarkan hasil uji regresi berganda konstanta sebesar (8,412) yang menyatakan bahwa Shift Kerja dan Kelelahan Kerja, maka kinerja karyawan akan terbentuk positif yakni sebesar 8,412. Hasil uji simultan (Uji F) menyatakan $F_{hitung} 84,267 > F_{tabel} 3,120$ dengan signifikansi F sebesar (Sig. $p = 0.000 < \alpha = 0.05$). Dari hasil uji F simultan maka diketahui H_0 ditolak dan H_3 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas Shift Kerja (X1), dan Kelelahan Kerja (X2), secara simultan berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan (Y). Sejalan dengan hal tersebut, maka hasil uji koefisien determinasi atau kontribusi pengaruh yang diberikan variabel bebas secara bersama-sama (simultan) diketahui nilai koefisien R Square (R^2) sebesar $0,687 = 68,7\%$. Sedangkan sisanya ($100\% - 68,7\% = 31,3\%$) dipengaruhi oleh variabel lain diluar regresi ini atau variabel yang tidak diteliti. Oleh karena itu maka dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara Shift Kerja (X1) dan Kelelahan Kerja (X2) terhadap Kinerja Karyawan (Y).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Shift Kerja dan Kelelahan Kerja terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus pada Karyawan Divisi Assembly di PT. Tokai Rika Indonesia). Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Shift Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan divisi assembly pada PT. Tokai Rika Indonesia. Hal tersebut dibuktikan dengan Uji Hipotesis yaitu Uji t yaitu hasil uji nilai thitung shift kerja sebesar 2,477 lebih besar dari dari ttabel (Thitung 2,477 > Ttabel 1,992) dan dilihat dari nilai signifikansi, menunjukkan angka sebesar 0,016 (sig. 0,016 < 0,05) Dengan demikian H0 ditolak dan H1 diterima.
2. Kelelahan Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan divisi assembly pada PT. Tokai Rika Indonesia Hal tersebut dibuktikan dari tanggapan responden mengenai kuesioner. Kemudian dengan Uji Hipotesis yaitu Uji t hasil uji nilai thitung kelelahan kerja sebesar 3,604 lebih besar dari ttabel (Thitung 3,604 > Ttabel 1,992) dan dilihat dari nilai signifikansi, menunjukan angka sebesar 0,001 (sig. 0,001 < 0,05). Hasil itu dikatakan berpengaruh karena mempengaruhi syarat untuk dasar pengambilan keputusan. Dan dari hasil yang didapatkan dari analisa diatas bahwa Kelelahan Kerja mempengaruhi Kinerja Karyawan. Sehingga jika karyawan merasakan kelelahan yang jauh dari titik optimal kinerja karyawan akan baik, tetapi apabila karyawan merasakan kelelahan kerja optimal, maka kinerja karyawan akan menjadi rendah. Dengan demikian H0 ditolak dan H2 diterima.
3. Karyawan Divisi Assembly di PT. Tokai Rika Indonesia memiliki kinerja yang kurang sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan dan berjalan kurang efektif. Hal ini terbukti dari hasil pengamatan penulis didukung dengan data productivity serta data claim customer juga melalui tanggapan responden mengenai seluruh pernyataan dalam kuesioner yang diberikan. Apabila perusahaan mengelola sistem Shift Kerja dengan baik dan karyawan memiliki rasa kelelahan yang jauh dari titik optimal maka akan lebih meningkatkan kinerja karyawan. Shift Kerja dan Kelelahan Kerja secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan divisi assembly pada PT. Tokai Rika Indonesia. Hal tersebut dibuktikan dengan uji F dengan perbandingan fhitung > ftabel diketahui bahwa nilai f hitung dari variabel Shift Kerja (X1) dan Kelelahan Kerja (X2) secara simultan adalah sebesar 84,267 lebih besar dari fhitung (fhitung 84,267 >

ftable 3,120). Sedangkan bila dilihat dari tingkat signifikansi, hasil pengujian menunjukkan nilai signifikan $0,000 < 0,05$ (Sig. $0,000 < 0,05$) dengan demikian H_0 ditolak dan H_3 diterima. Sejalan dengan hal tersebut, maka hasil uji koefisien determinasi sebesar $0,687 = 68,7\%$. Sedangkan sisanya $31,3\%$ dipengaruhi oleh variabel lain diluar regresi ini atau variabel yang tidak diteliti. Oleh karena itu maka dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara shift kerja (X_1) dan kelelahan kerja (X_2) terhadap kinerja karyawan (Y).

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian yang sudah dijabarkan diatas, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan kepada pihak terkait untuk dijadikan masukan ataupun bahan pertimbangan.

1. Variabel Shift Kerja (X_1) dari hasil penelitian bahwa Shift Kerja berpengaruh secara signifikan dengan Kinerja Karyawan Divisi Assembly di PT. Tokai Rika Indonesia. Oleh karena itu diharapkan bagi perusahaan untuk meningkatkan sistem Shift Kerja yang telah diberlakukan. Karena apabila Shift Kerja semakin baik tentunya produktivitas karyawan akan tercapai sehingga perusahaan tidak perlu mempekerjakan karyawan secara lembur hal tersebut dilakukan untuk efisiensi biaya perusahaan serta menghindari pemborosan anggaran perusahaan, faktanya dilapangan kerja lembur tidak selalu membuat perusahaan untung. Dalam beberapa kasus lembur tidak sebanding dengan peningkatan produktivitas perusahaan. Serta yang harus diperhatikan adalah pada pernyataan indikator “Pembagian kerja lembur yang diberikan pada setiap karyawan belum secara adil membuat saya merasa tidak puas” Pada instrumen ini diharapkan bahwa PT. Tokai Rika Indonesia dapat lebih memperhatikan keadilan dalam pembagian kerja lembur kepada setiap karyawan dikarenakan durasi atau panjangnya jam kerja dapat menimbulkan kelelahan dalam waktu yang lama mungkin memiliki efek yang dapat merugikan kesehatan. Beban fisik dan mental perlu diperhitungkan dalam pengaturan panjang shift kerja. Kemudian pada pernyataan “Pertukaran Shift secara mendadak yang diberikan oleh atasan membuat saya merasa keberatan” Diharapkan PT. Tokai Rika Indonesia dapat lebih memprioritaskan waktu istirahat kerja antar shift dikarenakan hal ini sangat penting bagi karyawan untuk memulihkan energi. Selanjutnya pada pernyataan “Waktu istirahat yang diberikan perusahaan belum sesuai dengan kebutuhan

- karyawan” Diharapkan perusahaan dapat memberikan waktu istirahat yang cukup dan memberikan cuti untuk beristirahat.
2. Variabel Kelelahan Kerja (X2) yang harus diperhatikan adalah hampir semua indikator dalam kuesioner dijawab oleh responden dengan kriteria sangat setuju, artinya indikator dari kelelahan kerja harus sangat diperhatikan karena kelelahan merupakan suatu keluhan umum yang sangat mempengaruhi kinerja karyawan. Perusahaan disarankan untuk mendesain ulang pekerjaan agar karyawan lebih termudahkan dalam bekerja, meminimalisir gerakan, mengharuskan senam atau peregangan otot bagi setiap karyawan setiap pagi, selalu mengawasi dan mengupayakan agar karyawan terhindar dari kelelahan ini dengan pemberian waktu istirahat yang cukup dan penyegaran dengan memberikan cuti. Penurunan keadaan bisa membuat karyawan menjadi bangkit lagi, selain itu dengan mengadakan kegiatan berwisata berupa family gathering atau kompetisi olahraga seperti sport event setiap satu tahun sekali hal ini dapat menjadikan karyawan lebih bersemangat dan fresh.
 3. Variabel Kinerja Karyawan (Y) yang harus diperhatikan adalah pernyataan “Pernah datang terlambat ke perusahaan” Diharapkan perusahaan lebih dengan tegas lagi memberitahukan bahwa peraturan kehadiran karyawan itu sangat penting. Ini disebabkan karena hadir tidaknya karyawan akan berpengaruh pada perusahaan. Karyawan yang sering datang terlambat atau tidak disiplin, akan membuat perusahaan tidak bisa mencapai performa terbaiknya target produksi yang telah ditentukan tentunya akan sulit untuk tercapai. Disarankan perusahaan memberikan sanksi khusus bagi karyawan yang kerap datang terlambat, melaksanakan penilaian absensi, menaikan insentif sehingga karyawan lebih termotivasi guna hadir diperusahaan tepat waktu.
 4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan rujukan dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan Shift Kerja, Kelelahan Kerja, dan Kinerja Karyawan. Penelitian yang berbeda dengan instrumen atau pertanyaan dalam kuesioner penelitian lainnya.

REFERENSI

- Ardiyanti, I. (2019). Pengaruh kelelahan kerja dan kepuasan kerja terhadap turnover intention. *Jurnal Inspirasi Bisnis dan Manajemen*, 3(1), 11–20.
- Arianty, N. (2015). Pengaruh budaya organisasi terhadap kinerja pegawai. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 14(2).
- Arikunto, S. (2013). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik* (Edisi revisi). Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Artadi, F. F. (2015). Pengaruh kepuasan kerja dan beban kerja terhadap kinerja karyawan pada PT Merapi Agung Lestari. *Jurnal Economica*, 6(1), 37.
- Asriyani, N., & Karimuna, S. R. (2017). Faktor yang berhubungan dengan terjadinya kelelahan kerja pada pekerja PT Kalla Kakao Industri tahun 2017. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kesehatan Masyarakat Unsyiah*, 2(6).
- Auliya, N. (2017). Pengaruh shift kerja terhadap tingkat kelelahan kerja dan dampaknya terhadap kinerja operator produksi Arv PT Kimia Farma (Persero) Tbk Unit Plant Jakarta. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 2(2), 66–74.
- Bangun, W. (2012). *Manajemen sumber daya manusia*. Bandung: Erlangga.
- Barus, M. A., Sudjana, N., & Sulasmiyati, S. (2017). Penggunaan rasio keuangan untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan (Studi pada PT Astra Otoparts Tbk dan PT Goodyear Indonesia Tbk yang go public di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 44(1), 154–163.
- Delima, R. H. (2018). Pengaruh beban kerja terhadap kelelahan kerja (Studi kasus pada karyawan PT Adira Dinamika Multi Finance Cabang Muara Bungo). *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 18(2), 230–239.
- Dessler, G. (2017). *Human resource management*. United States: Pearson Education.
- Ekaningtyas, S. (2016). Pengaruh sistem shift kerja terhadap stres kerja karyawan bagian operator di SPBU Baratan Jember (Skripsi). Universitas Jember.
- Fatona, L. (2015). Perbedaan tingkat kelelahan antara shift pagi, sore, dan malam pada perawat rawat inap di RS PKU Aisyiyah Boyolali (Skripsi). Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Firdaus, H. (2015). Pengaruh shift kerja terhadap kejadian stres kerja pada tenaga kerja di bagian produksi pabrik kelapa sawit PT PN 4 Kebun Pebatu Tebing Tinggi (Skripsi). Universitas Sumatera Utara.

- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 21 update PLS regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handoko, T. H. (2015). *Manajemen sumber daya manusia* (Cetakan pertama). Bandung: Pustaka Setia.
- Hasibuan, M. S. P. (2013). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hasibuan, M. S. P. (2017). *Manajemen sumber daya manusia* (Edisi revisi). Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Jufrizen, J. (2016). Pengaruh kompensasi dan pengembangan karir terhadap kinerja karyawan. *Jurnal Keskaf FISIP*, 14(2), 579–592.
- Juliawati, P. (2020). Pengaruh shift kerja terhadap produktivitas kerja karyawan di bagian gudang PT Tirta Utama Abadi Depo Metro Kota Bandung. *Jurnal*, 6(1).

Analysis of Financial Report Presentation at the Jember Regency Education Office

Muhammad Farhan Yusuf¹⁾, Retno Ayu Wulandari²⁾, Muhammad Aldi
Firmansyah^{3*)}, Adil Siswanto⁴⁾

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam, Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Correspondence Author: aldif08r@gmail.com, Jember, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3455>

Abstract

Financial reports are the primary means of supporting transparency and accountability in financial management in the public sector. Presenting financial reports in a transparent, comprehensive, and systematic manner in accordance with accounting standards is the primary foundation for realizing public accountability. The education sector is one of the sectors with a relatively large budget allocation because it is directly related to public services and improving the quality of human resources. This study aims to analyze in-depth the presentation of financial reports at the Jember Regency Education Office for the 2023-2024 period. This study uses a descriptive qualitative approach by reviewing financial reports in the form of available data. The data analysis technique used is qualitative descriptive analysis with reference to the Miles and Huberman interactive analysis model. The results show a positive trend in budget effectiveness, with budget absorption increasing significantly from 2023 (67.80%) to 2024 (90.35%). This condition indicates that financial management is starting to improve, although some budgets are still not fully absorbed. This improvement demonstrates that the quality of financial management has changed for the better and is more measurable, although strategic evaluation is still needed to ensure optimal budget absorption in the coming period.

Keywords: Analysis, Financial Statements, Department of Education

Abstrak

Laporan keuangan merupakan sarana utama dalam mendukung transparansi dan akuntabilitas pengelolaan keuangan di sektor publik. Penyajian laporan keuangan yang disusun secara transparan, komprehensif, dan sistematis sesuai standar akuntansi merupakan fondasi utama dalam mewujudkan akuntabilitas publik. Sektor Pendidikan merupakan salah satu bidang dengan alokasi anggaran relatif besar karena berhubungan langsung dengan pelayanan public serta peningkatan kualitas sumber daya manusia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam penyajian laporan keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Jember pada periode 2023-2024. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif dengan mengkaji laporan keuangan berbentuk data yang tersedia. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan mengacu pada model analisis interaktif Miles dan Huberman. Hasil menunjukkan adanya tren positif dalam efektivitas penggunaan anggaran, dimana serapan anggaran meningkat signifikan dari periode 2023 (67,80%) ke periode 2024 (90,35%). Sehingga Kondisi ini memperlihatkan bahwa pengelolaan keuangan mulai membaik, meskipun masih ada anggaran yang belum terserap sepenuhnya. Peningkatan ini memperlihatkan bahwa kualitas pengelolaan keuangan yang berubah menjadi baik dan lebih terukur, meskipun tetap memerlukan evaluasi strategis agar seluruh anggaran dapat terserap secara optimal pada periode mendatang.

Kata kunci : Analisis, Laporan Keuangan, Dinas Pendidikan

PENDAHULUAN

Laporan keuangan merupakan sarana utama dalam mendukung transparansi dan akuntabilitas pengelolaan keuangan di sektor publik. Dalam lingkungan pemerintahan daerah, laporan keuangan berperan sebagai bentuk pertanggungjawaban atas penggunaan anggaran kepada masyarakat. (Mardiasmo, 2018) menyatakan bahwa akuntabilitas publik mengharuskan pemerintah menyajikan informasi keuangan secara terbuka dan dapat dipertanggungjawabkan. Oleh sebab itu, pemerintah daerah diwajibkan menyusun laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP) berbasis akrual agar informasi yang dihasilkan memiliki manfaat bagi para pemangku kepentingan. (Halim & Kusufi, 2017) menjelaskan bahwa penerapan SAP bertujuan untuk meningkatkan kualitas penyajian laporan keuangan agar lebih relevan dan mudah dipahami, sedangkan (Bastian, 2019) menegaskan bahwa laporan keuangan yang baik harus disusun secara jelas, lengkap, dan sistematis sesuai standar yang berlaku.

Dalam pelaksanaannya, penyusunan laporan keuangan pada pemerintah daerah masih menghadapi sejumlah kendala, seperti kompleksitas penerapan akuntansi berbasis akrual serta keterbatasan kualitas sumber daya manusia. (Mahmudi, 2016) mengemukakan bahwa penerapan akuntansi sektor publik kerap terhambat oleh kemampuan teknis aparatur yang belum merata. Selain itu, (Nordian & Hertianti, 2018) menyatakan bahwa penyusunan laporan keuangan pemerintah memerlukan pemahaman yang memadai terhadap standar akuntansi agar informasi yang disajikan tidak menimbulkan bias maupun kesalahan interpretasi. Permasalahan ini juga dapat terjadi pada organisasi perangkat daerah (OPD), termasuk dinas yang memiliki peran penting dalam pengelolaan anggaran. Dalam hal ini, sektor pendidikan menjadi salah satu sektor dengan alokasi anggaran yang besar, sehingga penyajian laporan keuangan pada dinas pendidikan perlu dikaji secara lebih mendalam (Agoes, 2019).

Berbagai penelitian mengenai laporan keuangan sektor publik telah dilakukan dengan pendekatan yang beragam. Penelitian oleh (D. Lestari et al., 2025) menekankan bahwa penerapan akuntansi berbasis akrual berperan penting dalam meningkatkan transparansi laporan keuangan pemerintah daerah karena mampu menghasilkan informasi yang lebih relevan dan akuntabel. (Safari et al., 2024) juga menunjukkan bahwa implementasi akuntansi berbasis akrual berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kualitas pelaporan keuangan, terutama dalam aspek transparansi dan akuntabilitas.

Sementara itu, penelitian (T. Lestari, 2023) menegaskan bahwa transparansi dan akuntabilitas memiliki pengaruh positif terhadap kualitas laporan keuangan pemerintah daerah. Namun, sebagian besar penelitian tersebut masih berfokus pada analisis umum di tingkat pemerintah daerah dan belum banyak yang secara khusus membahas penyajian laporan keuangan pada tingkat Organisasi Perangkat Daerah (OPD). Selain itu, penelitian yang mengambil objek pada sektor pendidikan di daerah tertentu, seperti Pemerintah Kabupaten Jember, juga masih terbatas. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) yang perlu dikaji lebih lanjut.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini memiliki urgensi baik secara akademis maupun praktis. Secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu akuntansi sektor publik, khususnya terkait penyajian laporan keuangan pada tingkat OPD. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pemerintah daerah dalam meningkatkan kualitas penyajian laporan keuangan agar lebih sistematis dan sesuai dengan standar yang berlaku. Selain itu, penelitian ini memiliki unsur kebaruan karena berfokus pada analisis penyajian laporan keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Jember dengan menggunakan data sekunder tanpa melibatkan analisis audit maupun pendekatan kuantitatif berbasis kuesioner.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena dianggap paling sesuai untuk mengkaji dan menganalisis fenomena penyajian laporan keuangan secara mendalam berdasarkan data yang tersedia. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memahami tingkat kesesuaian penyajian laporan keuangan dengan standar yang berlaku tanpa melibatkan pengujian statistik. Adapun jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis mengenai penyajian laporan keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Jember.

Lokasi penelitian berada pada Dinas Pendidikan di lingkungan Pemerintah Kabupaten Jember. Namun, pelaksanaan penelitian dilakukan secara tidak langsung melalui analisis dokumen yang telah dipublikasikan secara resmi. Oleh karena itu, penelitian ini tidak menggunakan konsep populasi dan sampel secara statistik, melainkan memanfaatkan sumber data berupa dokumen laporan keuangan pemerintah daerah. Data yang digunakan

dalam penelitian ini merupakan data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung melalui dokumen resmi. Sumber utama data berasal dari Laporan Keuangan Pemerintah Daerah (LKPD) Kabupaten Jember, khususnya yang terkait dengan Dinas Pendidikan, seperti Laporan Realisasi Anggaran (LRA) dan Catatan atas Laporan Keuangan (CaLK). Selain itu, penelitian ini juga didukung oleh berbagai literatur seperti buku, jurnal, dan peraturan yang relevan, termasuk Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP) sebagai dasar dalam menganalisis penyajian laporan keuangan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui dokumentasi dan studi kepustakaan. Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan laporan keuangan yang telah dipublikasikan oleh pemerintah daerah, sedangkan studi kepustakaan dilakukan dengan menelaah berbagai sumber literatur yang relevan guna memperkuat landasan teoritis penelitian.

Dalam penelitian kualitatif ini, peneliti berperan sebagai instrumen utama (human instrument) yang bertugas mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data. Untuk menjaga keabsahan data, digunakan teknik triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan data dari berbagai dokumen dan literatur yang relevan sehingga hasil analisis menjadi lebih kredibel. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan mengacu pada model analisis interaktif Miles dan Huberman, yang meliputi tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Proses analisis dilakukan dengan mengidentifikasi serta mengevaluasi penyajian laporan keuangan berdasarkan tingkat kesesuaiannya dengan Standar Akuntansi Pemerintahan, yang mencakup aspek kelengkapan laporan, kejelasan informasi, serta keterbandingan antar periode.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Dinas Pendidikan Kabupaten Jember, yang merupakan salah satu Organisasi Perangkat Daerah (OPD) dengan peran penting dalam penyelenggaraan urusan pemerintahan di sektor pendidikan. Instansi ini memiliki tanggung jawab dalam proses perencanaan, pelaksanaan, hingga pengelolaan anggaran pendidikan yang bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD).

Sebagai salah satu instansi pemerintah daerah, Dinas Pendidikan berperan dalam upaya peningkatan mutu layanan pendidikan melalui pelaksanaan berbagai program dan

kegiatan yang didukung oleh pendanaan dari pemerintah daerah maupun pemerintah pusat. Sumber pendanaan tersebut tidak hanya berasal dari APBD, tetapi juga dari dana transfer, seperti Bantuan Operasional Sekolah (BOS) dan Bantuan Operasional Kesehatan (BOK), yang kemudian dicatat dan dilaporkan dalam laporan keuangan daerah.

Dalam struktur APBD Kabupaten Jember, sektor pendidikan termasuk salah satu bidang yang memperoleh alokasi anggaran relatif besar karena berhubungan langsung dengan pelayanan publik serta peningkatan kualitas sumber daya manusia. Pengelolaan keuangan pada Dinas Pendidikan menjadi hal yang penting untuk dikaji, khususnya dalam rangka menilai sejauh mana kualitas laporan keuangan yang dihasilkan telah disusun secara tepat, akurat, dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Sektor pendidikan merupakan salah satu sektor dengan alokasi anggaran yang cukup besar karena berkaitan langsung dengan pelayanan publik dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan pada Dinas Pendidikan menjadi penting untuk dianalisis guna menilai tingkat kualitas laporan keuangan yang disajikan. Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Jember Tahun Anggaran 2023 dan 2024 yang disusun berdasarkan Standar Akuntansi Pemerintahan berbasis akrual.

Analisis Data

Pada bagian ini disajikan informasi terkait anggaran dan realisasi belanja Dinas Pendidikan Kabupaten Jember yang bersumber dari Laporan Realisasi Anggaran (LRA).

Tabel 1. Realisasi Anggaran Dinas Pendidikan
Kabupaten Jember Tahun 2023

Anggaran	Realisasi	Presentase
47.340.000	32.140.000	67,80 %

Berdasarkan Tabel 1, anggaran Dinas Pendidikan Kabupaten Jember tahun 2023 sebesar Rp47.340.000 dengan realisasi sebesar Rp32.140.000 atau 67,80%. Hal ini menunjukkan bahwa penyerapan anggaran belum optimal karena masih terdapat selisih antara anggaran dan realisasi yang cukup signifikan.

Tabel 2. Realisasi Anggaran Dinas Pendidikan
Kabupaten Jember Tahun 2024

Anggaran	Realisasi	Presentase
1.418.064.718.066	1.281.182.280.001	90.35 %

Pada Tabel 2, total anggaran Dinas Pendidikan Kabupaten Jember tahun 2024 sebesar Rp1.418.064.718.066 dengan realisasi Rp1.281.182.280.001 atau sebesar 90,35%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat penyerapan anggaran tergolong tinggi, meskipun masih terdapat selisih antara anggaran dan realisasi.

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, penyajian laporan keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Jember memperlihatkan adanya perbedaan kinerja pengelolaan anggaran antara tahun 2023 dan 2024. Pada tahun 2023, tingkat realisasi anggaran yang hanya mencapai 67,80% menunjukkan bahwa pemanfaatan anggaran belum berjalan secara maksimal. Kondisi ini dapat dilihat dari masih besarnya selisih antara anggaran yang direncanakan dengan realisasi yang dicapai. Keadaan tersebut mengindikasikan bahwa sebagian kegiatan yang telah direncanakan belum dapat dilaksanakan secara optimal selama periode anggaran berlangsung. Hal ini juga menunjukkan bahwa proses perencanaan anggaran belum sepenuhnya disusun berdasarkan kebutuhan aktual di lapangan, sehingga berdampak pada rendahnya tingkat penyerapan anggaran (Mahmudi, 2016).

Fenomena tersebut mencerminkan bahwa pada tingkat Organisasi Perangkat Daerah (OPD), pengelolaan keuangan masih menghadapi berbagai kendala, baik dari sisi teknis maupun administratif. Rendahnya realisasi anggaran tidak hanya berkaitan dengan pelaksanaan program, tetapi juga menggambarkan belum optimalnya fungsi laporan keuangan sebagai alat pertanggungjawaban publik. Dalam konteks akuntabilitas, laporan keuangan seharusnya mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai penggunaan anggaran secara efektif dan efisien (Mardiasmo, 2018). (Putri et al., 2020) juga menjelaskan bahwa rendahnya tingkat serapan anggaran seringkali disebabkan oleh perencanaan yang kurang matang serta keterbatasan kemampuan aparatur dalam mengelola keuangan daerah.

Berbeda dengan kondisi sebelumnya, pada tahun 2024 realisasi anggaran mengalami peningkatan yang cukup signifikan hingga mencapai 90,35%. Peningkatan ini menunjukkan adanya perbaikan dalam pengelolaan anggaran, terutama dalam hal kesesuaian antara perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Tingginya tingkat realisasi tersebut menandakan bahwa sebagian besar program telah dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Selain itu, selisih antara anggaran dan realisasi yang semakin kecil menunjukkan bahwa proses perencanaan anggaran telah disusun dengan lebih tepat. Hal ini mengindikasikan adanya peningkatan dalam koordinasi serta pengendalian internal dalam pengelolaan keuangan (Halim & Kusufi, 2017).

Peningkatan realisasi anggaran ini juga dapat dikaitkan dengan semakin baiknya kualitas penyajian laporan keuangan. Laporan keuangan yang disusun tidak hanya memenuhi ketentuan formal, tetapi juga mampu mencerminkan kondisi keuangan yang lebih mendekati keadaan sebenarnya. Implementasi akuntansi berbasis akrual turut berperan dalam meningkatkan transparansi dan kualitas informasi keuangan yang dihasilkan (Safari et al., 2024). Dengan demikian, perbaikan yang terjadi pada tahun 2024 dapat diartikan sebagai adanya kemajuan dalam pengelolaan keuangan di lingkungan Dinas Pendidikan Kabupaten Jember.

Temuan dalam penelitian ini memberikan gambaran bahwa analisis pada tingkat OPD, khususnya di sektor pendidikan, mampu menunjukkan kondisi yang lebih spesifik terkait penyajian laporan keuangan. Hal ini menjadi penting karena sebagian besar penelitian sebelumnya masih berfokus pada tingkat pemerintah daerah secara umum. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat mengisi kekosongan kajian yang telah diidentifikasi dalam pendahuluan, terutama terkait penyajian laporan keuangan pada level OPD (D. Lestari et al., 2025).

Meskipun terjadi peningkatan pada tahun 2024, realisasi anggaran yang belum mencapai 100% menunjukkan bahwa masih terdapat anggaran yang belum dimanfaatkan secara optimal. Hal ini menandakan bahwa masih diperlukan evaluasi lebih lanjut dalam proses perencanaan maupun pelaksanaan program. (Santoso et al., 2019) menyebutkan bahwa sisa anggaran yang tidak terserap dapat disebabkan oleh ketidaktepatan dalam penyusunan program atau kendala dalam pelaksanaan kegiatan di lapangan. Oleh karena itu, upaya peningkatan efisiensi dan efektivitas penggunaan anggaran tetap perlu dilakukan secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan adanya peningkatan kualitas pengelolaan keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Jember dari tahun 2023 ke tahun 2024. Perbaikan tersebut terlihat dari meningkatnya tingkat realisasi anggaran serta semakin baiknya kesesuaian antara perencanaan dan pelaksanaan kegiatan. Meskipun demikian, penguatan dalam aspek perencanaan, pengendalian, serta optimalisasi penggunaan anggaran tetap diperlukan agar kualitas penyajian laporan keuangan dapat terus ditingkatkan sesuai dengan prinsip akuntabilitas dan transparansi dalam sektor publik (Bastian, 2019).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa penyajian laporan keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Jember menunjukkan adanya perbaikan dari tahun 2023 ke tahun 2024. Pada tahun 2023, realisasi anggaran yang masih berada di angka 67,80% menunjukkan bahwa pengelolaan anggaran belum berjalan secara maksimal. Hal ini terlihat dari masih adanya selisih antara anggaran yang direncanakan dengan yang terealisasi. Sementara itu, pada tahun 2024 realisasi anggaran meningkat menjadi 90,35%, yang menunjukkan bahwa pelaksanaan kegiatan sudah lebih sesuai dengan perencanaan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan mulai membaik, meskipun masih ada anggaran yang belum terserap sepenuhnya.

Berdasarkan hasil tersebut, Dinas Pendidikan Kabupaten Jember perlu lebih memperhatikan proses perencanaan anggaran agar lebih sesuai dengan kebutuhan di lapangan. Selain itu, penguatan pengendalian dalam pelaksanaan kegiatan juga penting agar anggaran yang sudah dialokasikan bisa dimanfaatkan secara lebih maksimal. Peningkatan kemampuan sumber daya manusia di bidang pengelolaan keuangan juga perlu dilakukan agar proses pengelolaan anggaran dapat berjalan lebih efektif. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar menambahkan variabel lain atau menggunakan pendekatan yang berbeda supaya hasil penelitian bisa lebih luas dan mendalam.

REFERENSI

- Agoes, S. (2019). *Auditing: Petunjuk praktis pemeriksaan akuntan oleh akuntan publik* (Vol. 2). Salemba Empat.
- Bastian, I. (2019). *Akuntansi Sektor Publik: Suatu Pengantar*. Erlangga.

- Casmadi, Y, & Widiani, P (2023). Pengaruh Kualitas Laporan Keuangan Terhadap Perencanaan Anggaran Pada Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat. *Jurnal akuntansi*, ejurnal.ulbi.ac.id, <https://ejurnal.ulbi.ac.id/index.php/akuntansi/article/view/3445>
- Halim, A., & Kusufi, M. S. (2017). *Akuntansi Sektor Publik: Akuntansi Keuangan Daerah*. Salemba Empat.
- Lantemona, ED, Lambe, KHP, & ... (2025). Analisis Proses Penatausahaan dalam Laporan Keuangan Pemerintah Daerah (Studi pada Dinas Pendidikan Papua Tengah). ... : *Jurnal Ekonomi Holistik*, ojs.ukipaulus.ac.id, <http://ojs.ukipaulus.ac.id/index.php/jeh/article/view/1101>
- Lestari, D., Rahmawati, I., & Putra, A. (2025). Pengaruh penerapan akuntansi berbasis akrual terhadap transparansi laporan keuangan pemerintah daerah. *Jurnal Cendekia Akuntansi*, 3(1), 45–56. <https://jurnalpustakacendekia.com/index.php/jca/article/view/406?>
- Lestari, T. (2023). Pengaruh transparansi dan akuntabilitas terhadap kualitas laporan keuangan pemerintah daerah. *Jurnal Ilmu Dan Inovasi Manajemen*, 2(2), 100–110. <https://doi.org/10.32897/jiim.2023.2.1.2768>
- Mahmudi. (2016). *Akuntansi Sektor Publik*. UII Press.
- Mardiasmo. (2018). *Akuntansi Sektor Publik*. Andi.
- Nordian, D., & Hertianti, A. (2018). *Akuntansi Sektor Publik*. Salemba Empat.
- Pasaribu, DWZ (2022). *Analisis Laporan Realisasi Anggaran untuk Menilai Kinerja Keuangan pada Kantor Dinas Pendidikan Provinsi Sumatera Utara.*, repositori.usu.ac.id, <https://repositori.usu.ac.id/handle/123456789/66956>
- Putri, R. A., Ratmono, D., & Januarti, I. (2020). Determinants of budget absorption in local government. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 17(2), 123–138. <https://doi.org/10.21002/jaki.2020.07>
- Pundissing, R, & Pagiu, C (2022). *Analisis Laporan Keuangan sebagai Dasar dalam Menilai Kinerja Keuangan pada Dinas Pendidikan Kabupaten Toraja Utara.*, repo.ukitoraja.ac.id, <https://repo.ukitoraja.ac.id/id/eprint/1038/>
- Safari, R., Nugroho, B., & Wibowo, A. (2024). Implementasi akuntansi berbasis akrual dan dampaknya terhadap kualitas laporan keuangan pemerintah. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 5(2), 210–220.

www.journal.lembagakita.org/index.php/jemsi/article/view/3184?articlesBySimilarityPage

Santoso, R., Suryono, B., & Asyik, N. F. (2019). Analisis efisiensi dan efektivitas anggaran belanja pemerintah daerah. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(5), 1–15.
<http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/2243>

Analysis of Investment Decisions, Funding Decisions, and Dividend Policy of PT Bukit Asam Tbk for the 2020–2024 Period

Iqvi Nur Hidayati^{1*)}, Rachmafiana Citra Maharani²⁾, Indah Rosalina³⁾

¹⁾²⁾³⁾Universitas Pamulang

Correspondence Author: iqvinur@gmail.com, Tangerang Selatan, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3474>

Abstract

The development of Indonesia's energy sector plays a crucial role in supporting national economic growth, particularly in the coal mining subsector. One energy company that makes a significant contribution is PT Bukit Asam Tbk. This study aims to analyze the financial performance of PT Bukit Asam Tbk based on investment decisions, financing decisions, and dividend policy during the 2020–2024 period. The research employed a quantitative descriptive method using secondary data obtained from the company's annual financial statements. The variables used in this study include Price Earning Ratio (PER) as a proxy for investment decisions, Debt to Equity Ratio (DER) as a proxy for financing decisions, and Dividend Payout Ratio (DPR) as a proxy for dividend policy. Data analysis techniques were conducted through financial ratio analysis and trend analysis to examine the company's performance development each year. The results indicate that PT Bukit Asam Tbk's PER fluctuated due to changes in global coal prices and energy market conditions. DER showed an increasing trend throughout the research period but remained below 1, indicating that the company's capital structure was still considered healthy and financial risk remained under control. Meanwhile, DPR reflected a high dividend distribution policy as the company's commitment to providing returns to investors. Overall, investment decisions, financing decisions, and dividend policy play an important role in maintaining stability and improving the company's financial performance amid the dynamics of the energy industry.

Keywords: Financial Performance, Investment Decisions, Financing Decisions, Dividend Policy, PER

Abstrak

Perkembangan sektor energi di Indonesia memiliki peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, terutama pada subsektor pertambangan batu bara. Salah satu perusahaan energi yang memiliki kontribusi besar adalah PT Bukit Asam Tbk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan PT Bukit Asam Tbk berdasarkan keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen selama periode 2020–2024. Penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan. Variabel yang digunakan meliputi Price Earning Ratio (PER) sebagai proksi keputusan investasi, Debt to Equity Ratio (DER) sebagai proksi keputusan pendanaan, dan Dividend Payout Ratio (DPR) sebagai proksi kebijakan dividen. Teknik analisis dilakukan melalui analisis rasio keuangan dan analisis tren untuk melihat perkembangan kinerja perusahaan setiap tahunnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PER PT Bukit Asam Tbk mengalami fluktuasi yang dipengaruhi oleh perubahan harga batu bara global dan kondisi pasar energi. DER menunjukkan tren peningkatan selama periode penelitian, namun masih berada di bawah angka 1 sehingga struktur modal perusahaan tergolong sehat dan risiko keuangan masih terkendali. Sementara itu, DPR menunjukkan tingkat pembagian dividen yang tinggi sebagai bentuk komitmen perusahaan dalam memberikan imbal hasil kepada investor. Secara keseluruhan, keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan di tengah dinamika industri energi.

Kata kunci : Kinerja Keuangan, Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan, Kebijakan Dividen, PER

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor energi di Indonesia memiliki peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, terutama pada subsektor pertambangan batu bara. Salah satu perusahaan energi yang memiliki kontribusi besar adalah PT Bukit Asam Tbk sebagai perusahaan tambang batu bara milik negara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dalam menghadapi dinamika ekonomi global, fluktuasi harga batu bara, serta perubahan permintaan energi selama periode 2020–2024, perusahaan dituntut mampu menjaga stabilitas dan meningkatkan kinerja keuangannya.

Kinerja keuangan perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai keputusan manajemen, terutama keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen. Keputusan investasi berkaitan dengan pengalokasian dana perusahaan pada aset atau proyek yang mampu menghasilkan keuntungan di masa depan. Keputusan pendanaan berkaitan dengan penentuan sumber dana perusahaan, baik yang berasal dari modal sendiri maupun hutang. Sementara itu, kebijakan dividen menjadi salah satu indikator kemampuan perusahaan dalam memberikan keuntungan kepada pemegang saham melalui pembagian laba.

Selama periode 2020–2024, PT Bukit Asam Tbk mengalami perubahan kinerja yang dipengaruhi oleh kondisi pasar energi dunia. Perusahaan tetap mampu mencatat pendapatan dan laba yang signifikan serta membagikan dividen dalam jumlah besar kepada pemegang saham. Pada tahun buku 2024, PT Bukit Asam mencatat pendapatan sebesar Rp42,76 triliun dan laba bersih Rp5,10 triliun, serta menyetujui pembagian dividen sebesar Rp3,83 triliun.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kinerja keuangan PT Bukit Asam Tbk berdasarkan keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen selama periode 2020–2024.

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan merupakan gambaran kondisi keuangan perusahaan yang digunakan untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Menurut Kasmir dalam buku *Analisis Laporan Keuangan* edisi revisi tahun 2019, kinerja keuangan adalah hasil yang dicapai perusahaan dalam suatu periode tertentu yang dapat dilihat melalui analisis laporan keuangan perusahaan (Kasmir, 2019:104).

Analisis Rasio Keuangan

Salah satu metode yang paling banyak digunakan dalam menilai kinerja keuangan adalah analisis rasio keuangan. Kasmir (2019:104) mendefinisikan rasio keuangan sebagai kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Dalam konteks penelitian ini, tiga rasio utama yang digunakan adalah Price Earning Ratio (PER) sebagai proksi keputusan investasi, Debt to Equity Ratio (DER) sebagai proksi keputusan pendanaan, dan Dividend Payout Ratio (DPR) sebagai proksi kebijakan dividen.

Keputusan Investasi

Keputusan investasi merupakan salah satu fungsi utama manajemen keuangan yang berkaitan dengan pengalokasian dana ke dalam berbagai bentuk investasi guna menghasilkan keuntungan di masa mendatang. Brigham dan Houston (2019:12) menegaskan bahwa keputusan investasi merupakan hal terpenting dari ketiga keputusan dalam manajemen keuangan karena berkaitan langsung dengan penciptaan nilai perusahaan. Nilai perusahaan semata-mata ditentukan oleh keputusan investasi, sehingga keputusan ini harus dilakukan dengan tepat dan terencana.

Dalam penelitian keuangan, keputusan investasi sering diproksikan menggunakan Price Earning Ratio (PER) atau Total Asset Growth (TAG). Semakin tinggi peluang investasi perusahaan, maka semakin tinggi pula potensi peningkatan nilai perusahaan. Price Earning Ratio adalah rasio yang mengukur seberapa besar perbandingan antara harga saham perusahaan dengan keuntungan yang akan diperoleh oleh para pemegang saham (Tandelilin, 2010:320).

Keputusan Pendanaan

Keputusan pendanaan merupakan keputusan manajemen keuangan yang berkaitan dengan cara perusahaan mendanai aset-asetnya dan kegiatan operasionalnya, apakah lebih banyak menggunakan sumber dana dari ekuitas atau dari utang. Keputusan pendanaan mencakup keputusan mengenai penetapan sumber dana yang diperlukan untuk membiayai investasi yang berupa penetapan struktur modal yang paling optimal bagi perusahaan (Brigham dan Houston, 2019:6).

Dalam teori struktur modal, perusahaan harus menentukan kombinasi pendanaan yang optimal agar dapat meminimalkan biaya modal dan memaksimalkan nilai perusahaan.

Keputusan pendanaan biasanya diukur menggunakan Debt to Equity Ratio (DER). Penggunaan hutang yang optimal dapat meningkatkan nilai perusahaan karena adanya manfaat pajak (tax shield), namun penggunaan hutang yang berlebihan juga dapat meningkatkan risiko kebangkrutan perusahaan. Kasmir (2019:158) menyatakan bahwa DER yang dianggap aman secara umum adalah di bawah angka 1 (100%), yang berarti jumlah utang tidak melebihi jumlah modal sendiri. Namun standar ini dapat berbeda tergantung pada jenis industri dan karakteristik bisnis perusahaan.

Kebijakan Dividen

Kebijakan dividen merupakan keputusan perusahaan mengenai laba yang akan dibagikan kepada pemegang saham atau ditahan untuk kebutuhan investasi perusahaan. Menurut Agus Sartono (2018:491), kebijakan dividen adalah keputusan apakah laba yang diperoleh perusahaan akan dibagikan kepada pemegang saham sebagai dividen atau ditahan sebagai laba ditahan.

Kebijakan dividen umumnya diukur menggunakan Dividend Payout Ratio (DPR). Pembayaran dividen yang stabil dapat memberikan sinyal positif kepada investor sehingga meningkatkan minat investasi dan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan. Namun, perusahaan juga perlu mempertimbangkan kebutuhan dana internal untuk ekspansi usaha. Sartono (2014:492) menjelaskan bahwa DPR yang tinggi umumnya disukai investor yang berorientasi pada pendapatan dividen (income investor), sementara investor yang berorientasi pada pertumbuhan nilai saham (growth investor) lebih menyukai perusahaan dengan DPR rendah agar lebih banyak laba yang dapat diinvestasikan kembali.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan kondisi kinerja keuangan perusahaan berdasarkan keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen pada PT Bukit Asam Tbk periode 2020–2024. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan dan kondisi keuangan perusahaan melalui analisis rasio keuangan.

Objek dalam penelitian ini adalah PT Bukit Asam Tbk yang merupakan perusahaan sektor energi subsektor pertambangan batu bara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian dilakukan terhadap laporan keuangan perusahaan selama periode 2020–2024.

Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan, laporan tahunan perusahaan, serta data harga saham PT Bukit Asam Tbk periode 2020–2024. Data diperoleh melalui <https://www.idx.co.id/id> dan <https://www.ptba.co.id/id>. Data yang digunakan meliputi total hutang, total ekuitas, laba bersih, dividen, harga saham, dan jumlah saham beredar.

Teknik pengumpulan data dengan cara mengunduh dan mempelajari laporan keuangan tahunan serta laporan tahunan PT Bukit Asam Tbk yang dipublikasikan secara resmi melalui Bursa Efek Indonesia dan website perusahaan. Penelitian ini menggunakan variabel keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen untuk menganalisis kinerja keuangan perusahaan.

Keputusan investasi diproksikan menggunakan Price Earning Ratio (PER), yaitu rasio yang menunjukkan perbandingan antara harga saham dengan laba per saham perusahaan. Keputusan pendanaan diproksikan menggunakan Debt to Equity Ratio (DER), yaitu rasio yang membandingkan total hutang dengan total ekuitas perusahaan. Kebijakan dividen diproksikan menggunakan Dividend Payout Ratio (DPR), yaitu rasio yang menunjukkan persentase laba yang dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis rasio keuangan dan analisis tren. Analisis dilakukan dengan menghitung rasio PER, DER, dan DPR selama periode 2020–2024, kemudian membandingkan perkembangan rasio setiap tahunnya untuk mengetahui kondisi kinerja keuangan perusahaan.

Hasil analisis selanjutnya diinterpretasikan untuk mengetahui bagaimana keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan kebijakan dividen memengaruhi kondisi keuangan PT Bukit Asam Tbk selama periode penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Data dari PT Bukit Asam Tbk

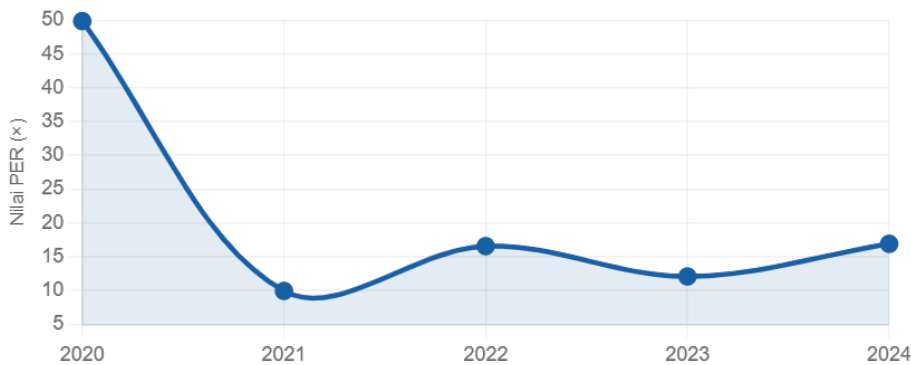
Tahun	Harga saham (Rp)	Eps (Rp)	Total utang (Rp)	Total Ekuitas (Rp)	DPS (Rp)	Nilai Buku/Saham (Rp)
2020	2,850,00	57.17	7,117,559	16,939,196	74,69	1455.07
2021	2,710,00	272.65	11,869,979	24,253,724	688.51	2088.39
2022	3,690,00	222.75	16,443,161	28,916,046	1,094.05	2491.62
2023	2,440,00	201.95	17,201,993	21,563,196	397.71	1860.53
2024	2,750,00	162.61	19,141,764	22,643,812	397.71	1953.47

1. Price Earning Ratio (PER)

$$PER = \frac{\text{Harga Saham}}{\text{Earnings Per Share (EPS)}}$$

Tabel 2. Penghitungan PER

Tahun	Harga saham	EPS	Price Earning Ratio
2020	2,850,00	57.17	49,85
2021	2,710,00	272.65	9,94
2022	3,690,00	222.75	16,57
2023	2,440,00	201.95	12,08
2024	2,750,00	162.61	16,91



Gambar 1. Grafik PER

Berdasarkan Tabel di atas, PER PT Bukit Asam Tbk mengalami fluktuasi yang cukup signifikan selama periode 2020–2024. Pada tahun 2020, PER berada di angka tertinggi yaitu 49,85. Nilai yang sangat tinggi ini disebabkan oleh rendahnya EPS sebesar Rp57,17 akibat dampak pandemi COVID-19 yang menekan kinerja operasional perusahaan, sementara harga saham masih relatif tinggi di angka Rp2.850.

Pada tahun 2021, PER turun drastis menjadi 9,94 kali seiring dengan pemulihan laba perusahaan yang signifikan. EPS melonjak menjadi Rp272,65 didorong oleh kenaikan harga batu bara global yang mulai menguat. Tren ini berlanjut pada tahun 2022 di mana PER kembali naik ke level 16,57 kali meskipun EPS sedikit menurun menjadi Rp222,75 namun harga saham justru naik ke Rp3.690 seiring euforia harga batu bara yang mencapai puncaknya.

Pada tahun 2023, PER turun ke 12,08 kali akibat koreksi harga saham ke Rp2.440 di tengah normalisasi harga batu bara global. Sementara pada tahun 2024, PER sedikit naik ke 16,91 kali seiring kenaikan harga saham ke Rp2.750 meski EPS kembali menurun ke Rp162,61. Secara keseluruhan, tren PER PTBA menunjukkan bahwa valuasi saham perusahaan sangat dipengaruhi oleh siklus harga komoditas batu bara.

2. Debt to Equity Ratio (DER)

$$\text{Debt to Equity} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

Tabel 3. Penghitungan *DER*

Tahun	Total utang (Rp)	Total Ekuitas (Rp)	Debt to Equity Ratio
2020	7,117,559	16,939,196	0,4201
2021	11,869,979	24,253,724	0,4893
2022	16,443,161	28,916,046	0,5686
2023	17,201,993	21,563,196	0,7977
2024	19,141,764	22,643,812	0,8453



Gambar 2. Diagram Batang *DER*

Berdasarkan Tabel DER PT Bukit Asam Tbk menunjukkan tren peningkatan yang konsisten selama periode 2020–2024. Pada tahun 2020, DER berada di angka terendah yaitu 0,4201 yang menunjukkan bahwa total utang hanya sebesar 42,01% dari total ekuitas perusahaan. Struktur modal yang sangat konservatif ini mencerminkan kehati-hatian manajemen di tengah ketidakpastian akibat pandemi COVID-19.

Seiring dengan ekspansi bisnis dan peningkatan aktivitas operasional, DER terus meningkat dari 0,4893 pada tahun 2021 menjadi 0,5686 pada tahun 2022, kemudian melonjak ke 0,7977 pada tahun 2023, dan mencapai 0,8453 pada tahun 2024. Peningkatan ini utamanya disebabkan oleh bertambahnya total utang yang naik dari Rp7,1 triliun (2020) menjadi Rp19,1 triliun (2024), sejalan dengan kebutuhan pendanaan untuk proyek-proyek infrastruktur dan pengembangan kapasitas produksi perusahaan.

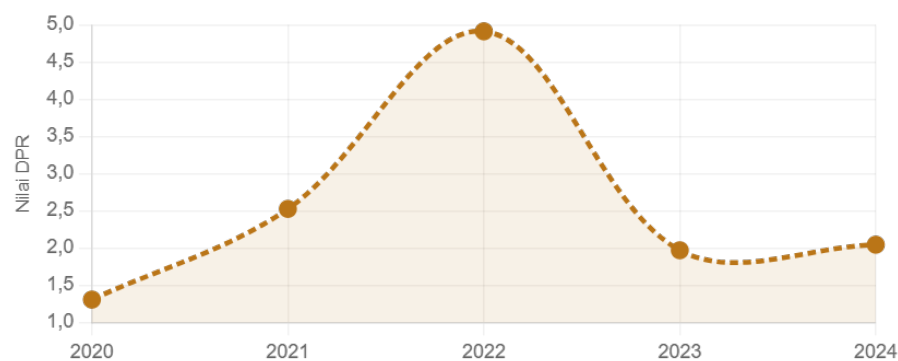
Meskipun menunjukkan tren peningkatan, nilai DER PTBA sepanjang periode 2020–2024 masih berada di bawah angka 1, yang berarti perusahaan masih mengandalkan ekuitas lebih besar dibandingkan utang dalam struktur modalnya. Kondisi ini mengindikasikan bahwa keputusan pendanaan PTBA masih tergolong sehat dan risiko keuangan perusahaan masih dalam kategori terkendali.

3. Dividend Payout Ratio (DPR)

$$DPR = \frac{\text{Dividen per Saham}}{\text{Laba Bersih per Saham (EPS)}}$$

Tabel 4. Penghitungan *DPR*

Tahun	DPS (Rp)	Eps (Rp)	Dividend Payout Ratio
2020	74,69	57.17	1,306
2021	688.51	272.65	2,525
2022	1,094.05	222.75	4,911
2023	397.71	201.95	1,969
2024	332,44	162.61	2,044



Gambar 3. Grafik *DPR*

Kebijakan dividen PT Bukit Asam Tbk yang tercermin dari DPR menunjukkan fluktuasi yang menarik selama periode pengamatan. Pada tahun 2020, DPR berada di angka 1,306 yang berarti perusahaan membayar dividen sebesar 130,6% dari EPS. Kondisi ini menunjukkan bahwa PTBA menggunakan sebagian laba ditahan dari tahun-tahun sebelumnya untuk mempertahankan pembayaran dividen kepada pemegang saham meskipun laba pada tahun 2020 sangat tertekan.

Pada tahun 2021 dan 2022, DPR terus meningkat masing-masing menjadi 2,525 dan bahkan mencapai puncaknya di 4,911 pada tahun 2022. Nilai DPR 4,911 pada tahun 2022 mengindikasikan bahwa dividen yang dibayarkan (Rp1.094,05 per saham) jauh melebihi laba per saham (Rp222,75). Hal ini dimungkinkan karena pada tahun 2022, PTBA meraih laba luar biasa dari kenaikan harga batu bara global, sehingga manajemen memutuskan untuk mendistribusikan keuntungan tersebut secara besar-besaran kepada pemegang saham melalui dividen spesial.

Pada tahun 2023 dan 2024, DPR mengalami normalisasi menjadi 1,969 dan 2,044 seiring dengan penurunan harga batu bara dan penyesuaian kebijakan dividen perusahaan. Secara keseluruhan, kebijakan dividen PTBA mencerminkan komitmen manajemen

untuk memberikan imbal hasil yang menarik bagi investor, khususnya di masa-masa kejayaan harga komoditas.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis kinerja keuangan PT Bukit Asam Tbk periode 2020–2024, dapat ditarik beberapa Kesimpulan, Price Earning Ratio (PER) mengalami fluktuasi yang sangat dipengaruhi siklus harga komoditas batu bara. PER tertinggi terjadi pada tahun 2020 (49,85x) akibat EPS yang sangat rendah di masa pandemi, sedangkan PER terendah terjadi pada tahun 2021 (9,94x) seiring pemulihan laba yang signifikan. Secara umum, PER PTBA berada dalam kisaran yang wajar untuk sektor pertambangan.

Debt to Equity Ratio (DER) menunjukkan tren peningkatan dari 0,4201 (2020) menjadi 0,8453 (2024), namun masih konsisten berada di bawah angka 1 sepanjang periode pengamatan. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan pendanaan PTBA masih sehat dan perusahaan tidak terlalu bergantung pada utang dalam membiayai operasionalnya.

Dividend Payout Ratio (DPR) berfluktuasi cukup tinggi dengan nilai antara 1,306 hingga 4,911. Nilai DPR yang selalu di atas 1 sepanjang periode menunjukkan komitmen PTBA dalam memberikan imbal hasil tinggi kepada pemegang saham. Namun, DPR yang sangat tinggi pada 2021–2022 perlu diwaspadai karena mengurangi laba ditahan yang dapat digunakan untuk pertumbuhan jangka panjang.

REFERENSI

- Analisis Laporan Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Keuangan PT. Bukit Asam (Persero), T. (2024). Samuel Y. Warella¹, Nadia Temongmere², Cellindion Asmuruf³, Eunike Somalinggi⁴, Maria Nuryance⁵, Firdosius Malagam⁶, Zakarias Tipawael⁷. *Indonesian Journal of Economics, Management, and Accounting*.
- Adyaksana, RI, Umam, MS, Adhivinna, VV, & ... (2024). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Kinerja Lingkungan Terhadap Nilai Perusahaan. *UPY Business and ...*, journal.upy.ac.id, <https://journal.upy.ac.id/index.php/ubmj/article/view/5236>
- Brigham, E. F. (2019). *Fundamentals of Financial Managemen*. Cengage Learning, Mason, Ohio.
- Eka, E, Jasman, J, & Asriany, A (2023). Pengaruh Kebijakan Dividen, Kebijakan Hutang,

- dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan. *Student Research Journal*, elibrary.ru, <https://elibrary.ru/item.asp?id=73909326>
- Indahsari, P, & Asyik, NF (2021). Pengaruh kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan melalui kebijakan dividen. *Jurnal Ilmu dan Riset ...*, [jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id, https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/3999](https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/3999)
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Munte, R, & Ompusungu, DP (2023). Strategi Pengelolaan Keuangan Perusahaan Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan (Literature Review Manajemen Keuangan). *Advances In Social Humanities Research*
- Meidawati, N, Nurfauziya, A, & ... (2020). Faktor-faktor yang mempengaruhi Kebijakan Dividen. *Nominal: Barometer Riset ...*, [jurnal.uny.ac.id, http://jurnal.uny.ac.id/index.php/nominal/article/view/30111](http://jurnal.uny.ac.id/index.php/nominal/article/view/30111)
- Nur Hidayah, M. N. (2025). Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan . *JURNAL BISNIS MAHASISWA*. doi:<https://doi.org/10.60036/jbm.587>
- Nugroho, TC, & Sunarya, PA (2024). Analisis laporan keuangan dalam mengukur kinerja keuangan perusahaan makanan dan minuman di Indonesia. *Indonesian Journal Accounting (IJAcc)*
- Nisa, AP, & Astuti, B (2024). Literatur review: Pentingnya laporan keuangan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan. ... *Akuntansi, Keuangan, Perpajakan dan Tata ...*, [journal.ppmi.web.id, https://journal.ppmi.web.id/index.php/jakpg/article/view/1059](https://journal.ppmi.web.id/index.php/jakpg/article/view/1059)
- Nopiyani, PE, & Indiani, PR (2023). Pengaruh sikap keuangan, perilaku keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja keuangan umkm pada pemdes ambengan. *Jurnal Akuntansi Kompetif*, [ejournal.kompetif.com, http://ejournal.kompetif.com/index.php/akuntansikompetif/article/view/1481](http://ejournal.kompetif.com/index.php/akuntansikompetif/article/view/1481)
- Sartono, R. A. (2018). *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. BPFE, Yogyakarta.
- Umbung, MH, Ndoen, WM, & Amtiran, PY (2021). Pengaruh kebijakan dividen dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. *Jurnal akuntansi*, [ejournal.utmj.ac.id, https://ejournal.utmj.ac.id/akuntansi/article/view/387](https://ejournal.utmj.ac.id/akuntansi/article/view/387)
- Yuliana, L, & Utami, ES (2024). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Kebijakan Dividen. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE ...*, [journal.stiem.ac.id, https://journal.stiem.ac.id/index.php/jurep/article/view/2244](https://journal.stiem.ac.id/index.php/jurep/article/view/2244)

The Impact of E-Commerce Adoption and Digital Capability on MSME Business Sustainability: The Mediating Role of Business Innovation

Fery Hernaningsih^{1*)}, Chairul Hakim²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mohammad Husni Thamrin

Correspondence Author: feryherna@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3479>

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in supporting national economic growth, job creation, and community welfare. E-commerce adoption and digital capability have become important factors in enhancing MSMEs' competitiveness, while business innovation plays a crucial role in creating added value and supporting long-term business sustainability. This study aims to analyze the influence of e-commerce adoption and digital capability on MSME business sustainability through business innovation as an intervening variable. This study employed a quantitative approach using a survey method. Data were collected through questionnaires based on a five-point Likert scale distributed to 150 food and beverage MSME owners in the Greater Jakarta area (Jabodetabek) who had utilized digital platforms in their business activities. The sampling technique used was purposive sampling. Data were analyzed using Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) with SmartPLS 4 software. The results indicate that e-commerce adoption has a positive and significant effect on business innovation ($\beta = 0.382$; $p < 0.001$), while digital capability has a positive and significant effect on business innovation ($\beta = 0.471$; $p < 0.001$). E-commerce adoption ($\beta = 0.214$; $p = 0.004$) and digital capability ($\beta = 0.269$; $p = 0.001$) also have positive and significant effects on MSME business sustainability. Furthermore, business innovation has a positive and significant effect on MSME business sustainability ($\beta = 0.487$; $p < 0.001$). Business innovation acts as a significant mediator, while the research model explains 68.7% of the variance in business innovation and 76.4% of the variance in MSME business sustainability.

Keywords: E-Commerce Adoption, Digital Capability, Business Innovation, Business Sustainability, MSMEs

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Adopsi e-commerce dan kapabilitas digital menjadi faktor penting yang dapat meningkatkan daya saing UMKM, sementara inovasi bisnis berperan dalam menciptakan nilai tambah dan mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh adopsi e-commerce dan kapabilitas digital terhadap keberlanjutan usaha UMKM melalui inovasi bisnis sebagai variabel intervening. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner menggunakan skala Likert kepada 150 pelaku UMKM sektor makanan dan minuman di wilayah Jabodetabek yang telah memanfaatkan platform digital dalam kegiatan usahanya. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling. Analisis data dilakukan menggunakan Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS 4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi e-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi bisnis ($\beta = 0,382$; $p < 0,001$), sedangkan kapabilitas digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi bisnis ($\beta = 0,471$; $p < 0,001$). Adopsi e-commerce ($\beta = 0,214$; $p = 0,004$) dan kapabilitas digital ($\beta = 0,269$; $p = 0,001$) juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Selain itu, inovasi bisnis terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM ($\beta = 0,487$; $p < 0,001$). Inovasi bisnis berperan sebagai mediator yang signifikan, sementara model penelitian menjelaskan 68,7% variasi inovasi bisnis dan 76,4% variasi keberlanjutan usaha UMKM.

Kata kunci : Adopsi E-Commerce, Kapabilitas Digital, Inovasi Bisnis, Keberlanjutan Usaha, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia yang berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM berkontribusi sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja Indonesia (Kementerian Koperasi dan UKM, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha UMKM menjadi faktor strategis dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di tengah perkembangan ekonomi digital yang semakin pesat, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen, perkembangan teknologi informasi, serta meningkatnya persaingan bisnis berbasis digital (Mandasari & Irawati, 2025).

Perkembangan teknologi digital telah mengubah cara pelaku usaha menjalankan aktivitas bisnis, mulai dari pemasaran, transaksi, distribusi produk, hingga pengelolaan hubungan dengan pelanggan. Salah satu bentuk transformasi digital yang paling banyak digunakan oleh UMKM adalah adopsi e-commerce. Pemanfaatan platform e-commerce memungkinkan pelaku usaha menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat daya saing bisnis (Laudon & Traver, 2023). Data Badan Pusat Statistik (2025) menunjukkan bahwa jumlah usaha yang memanfaatkan e-commerce pada tahun 2024 mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya, yang mengindikasikan bahwa digitalisasi bisnis telah menjadi kebutuhan penting bagi UMKM dalam mempertahankan eksistensi dan keberlanjutan usahanya.

Meskipun demikian, tingkat adopsi teknologi digital pada UMKM masih menghadapi berbagai tantangan. Beberapa pelaku usaha masih mengalami keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi secara optimal karena rendahnya literasi digital, keterbatasan sumber daya, serta kurangnya kemampuan dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam proses bisnis. Penelitian Yuliana dan Arwin (2024) menemukan bahwa faktor teknologi, organisasi, dan lingkungan menjadi determinan penting dalam mendorong adopsi e-commerce pada UMKM. Namun demikian, tingginya penggunaan internet belum selalu diikuti dengan optimalisasi digitalisasi usaha secara efektif.

Selain adopsi e-commerce, kapabilitas digital menjadi faktor yang semakin penting dalam menentukan keberhasilan transformasi digital UMKM. Kapabilitas digital mencerminkan kemampuan organisasi dalam memanfaatkan teknologi, mengelola

informasi, mengembangkan kompetensi digital, serta mengintegrasikan teknologi ke dalam aktivitas bisnis untuk menciptakan nilai tambah (Warner & Wäger, 2019; Gonzalez-Varona et al., 2024). Penelitian terbaru menunjukkan bahwa kapabilitas digital juga berkontribusi terhadap peningkatan inovasi dan keunggulan kompetitif berkelanjutan pada UMKM (Hassan et al., 2024; Hoang et al., 2025).

Dalam konteks keberlanjutan usaha, transformasi digital diyakini mampu meningkatkan kemampuan UMKM untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Penelitian Mandasari dan Irawati (2025) menunjukkan bahwa transformasi digital berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan teknologi menjadi faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

Namun demikian, hubungan antara adopsi e-commerce dan keberlanjutan usaha tidak selalu menunjukkan hasil yang konsisten. Penelitian Qohar dan Darmawan (2024) menemukan bahwa adopsi platform digital tidak berpengaruh signifikan terhadap inovasi model bisnis UMKM. Sebaliknya, penelitian Budiarti dan Wardani (2025) menunjukkan bahwa transformasi digital mampu meningkatkan inovasi produk dan keberlanjutan usaha UMKM. Perbedaan temuan tersebut menunjukkan masih adanya inkonsistensi hasil penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut.

Salah satu faktor yang diperkirakan mampu menjembatani hubungan tersebut adalah inovasi bisnis. Inovasi bisnis dipandang sebagai kemampuan organisasi untuk mengembangkan produk, proses, layanan, dan model bisnis baru yang mampu menciptakan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kinerja usaha. Penelitian Maldonado-Guzman et al. (2018) menunjukkan bahwa kapabilitas inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM, terutama dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan dan persaingan pasar yang semakin dinamis. Penelitian Budiarti dan Wardani (2025) membuktikan bahwa inovasi produk mampu memediasi hubungan antara transformasi digital dan keberlanjutan usaha UMKM. Temuan tersebut memperkuat pentingnya inovasi sebagai mekanisme yang menjelaskan bagaimana pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan keberlanjutan usaha.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Kusumawati (2025) menunjukkan bahwa literasi digital berpengaruh positif terhadap keberlanjutan kinerja UMKM melalui kapabilitas

inovasi. Selain itu, Nur dan Muafi (2025) menemukan bahwa digital networking dan dynamic capability berkontribusi signifikan terhadap sustainable entrepreneurship. Hasil-hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa keberhasilan digitalisasi usaha tidak hanya ditentukan oleh penggunaan teknologi, tetapi juga oleh kemampuan organisasi dalam menciptakan inovasi yang berkelanjutan.

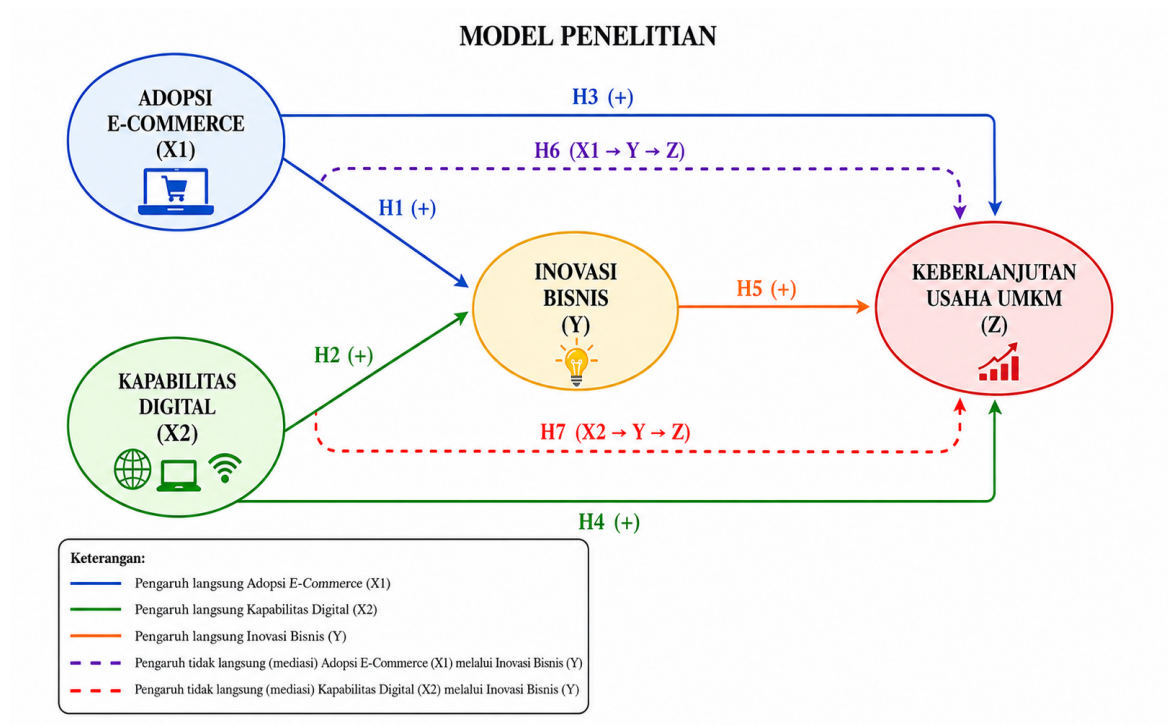
Berdasarkan berbagai penelitian terdahulu, sebagian besar penelitian masih berfokus pada pengaruh langsung transformasi digital, digital marketing, atau adopsi e-commerce terhadap kinerja dan keberlanjutan UMKM. Selain itu, hasil penelitian terkait pengaruh adopsi platform digital terhadap inovasi bisnis masih menunjukkan inkonsistensi (Qohar & Darmawan, 2024; Budiarti & Wardani, 2025). Oleh karena itu, masih terdapat kesenjangan penelitian (research gap) mengenai bagaimana Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital secara simultan mempengaruhi Keberlanjutan Usaha UMKM melalui Inovasi Bisnis sebagai variabel intervening.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei eksplanatori (explanatory survey) untuk menguji hubungan kausal antar variabel penelitian. Penelitian bertujuan menganalisis pengaruh Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM melalui Inovasi Bisnis sebagai variabel intervening.

Populasi penelitian adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor makanan dan minuman yang telah memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan bisnisnya. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dengan kriteria: (1) UMKM telah beroperasi minimal 2 tahun, (2) menggunakan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, TikTok Shop, atau marketplace lainnya, dan (3) pemilik atau pengelola bersedia menjadi responden penelitian.

Jumlah sampel sebanyak 150 responden yang memenuhi kriteria penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner menggunakan skala Likert 1–5. Analisis data menggunakan Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) dengan bantuan software SmartPLS 4.



Gambar 1. Diagram Pemikiran

Hipotesis penelitian sebagai berikut:

- H1: Adopsi E-Commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi Bisnis.
- H2: Kapabilitas Digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi Bisnis.
- H3: Adopsi E-Commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM.
- H4: Kapabilitas Digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM.
- H5: Inovasi Bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM.
- H6: Inovasi Bisnis memediasi pengaruh Adopsi E-Commerce terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM.
- H7: Inovasi Bisnis memediasi pengaruh Kapabilitas Digital terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM.

Tabel 1. Previous Research Summary

No	Author	Title	Findings	Research Gap
1	Qohar & Darmawan (2024)	Adopsi Platform Digital dan Inovasi Model Bisnis UMKM	Adopsi platform digital tidak berpengaruh signifikan terhadap inovasi bisnis	Belum menguji keberlanjutan usaha
2	Mandasari & Irawati (2025)	Transformasi Digital dan Keberlanjutan UMKM	Transformasi digital meningkatkan keberlanjutan usaha	Tidak memasukkan inovasi bisnis sebagai mediator
3	Budiarti & Wardani (2025)	Digital Marketing, Inovasi Produk dan Sustainability	Inovasi produk memediasi transformasi digital terhadap sustainability	Tidak mengukur kapabilitas digital
4	Kusumawati (2025)	Digital Literacy and MSME Sustainability	Literasi digital meningkatkan sustainability melalui innovation capability	Fokus pada literasi digital
5	Nur & Muafi (2025)	Dynamic Capability and Sustainable Entrepreneurship	Dynamic capability meningkatkan sustainable entrepreneurship	Tidak menguji e-commerce adoption
6	Gonzalez-Varona et al. (2024)	Digital Capability and SME Transformation	Kapabilitas digital meningkatkan transformasi bisnis	Tidak menguji sustainability UMKM
7	Penelitian Ini	Adopsi E-Commerce, Kapabilitas Digital, Inovasi Bisnis dan Sustainability	Mengintegrasikan seluruh variabel dalam satu model SEM-PLS	Menawarkan model yang lebih komprehensif

Berdasarkan Tabel 1, penelitian terdahulu menunjukkan bahwa transformasi digital, adopsi e-commerce, dan kapabilitas digital memiliki peran penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM. Beberapa penelitian menemukan bahwa digitalisasi mampu meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha melalui inovasi bisnis, sementara penelitian lainnya menunjukkan hasil yang belum konsisten terkait pengaruh adopsi teknologi terhadap inovasi. Oleh karena itu, masih terdapat research gap mengenai bagaimana Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital secara simultan memengaruhi Keberlanjutan Usaha UMKM melalui Inovasi Bisnis sebagai variabel intervening. Penelitian ini berupaya mengisi kesenjangan tersebut dengan mengembangkan model yang lebih komprehensif menggunakan pendekatan SEM-PLS.

Tabel 2. Operational Definition of Variables

Variable	Definition	Indicators	Source
Adopsi E-Commerce (X1)	Tingkat pemanfaatan platform digital dalam aktivitas bisnis UMKM	Intensitas penggunaan marketplace, transaksi online, promosi digital, integrasi pembayaran digital, penggunaan data pelanggan	Laudon & Traver (2023)
Kapabilitas Digital (X2)	Kemampuan UMKM memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung proses bisnis	Kompetensi digital, penggunaan teknologi, integrasi sistem, pengelolaan data, adaptasi teknologi	Warner & Wäger (2019); Gonzalez-Varona et al. (2024)
Inovasi Bisnis (Y)	Kemampuan menciptakan produk, proses, layanan, dan model bisnis baru	Inovasi produk, inovasi proses, inovasi pemasaran, inovasi layanan, inovasi model bisnis	OECD (2018); Budiarti & Wardani (2025)
Keberlanjutan Usaha UMKM (Z)	Kemampuan UMKM mempertahankan pertumbuhan dan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang	Pertumbuhan penjualan, profitabilitas, loyalitas pelanggan, daya saing, keberlangsungan usaha	Elkington (2018); Mandasari & Irawati (2025)

Tabel 2 menjelaskan definisi operasional dan indikator yang digunakan untuk mengukur setiap variabel penelitian. Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital diposisikan sebagai variabel independen, Inovasi Bisnis sebagai variabel intervening, serta Keberlanjutan Usaha UMKM sebagai variabel dependen. Seluruh indikator diadaptasi dari penelitian terdahulu yang relevan dan diukur menggunakan skala Likert lima poin untuk memperoleh data yang valid dan reliabel dalam menjelaskan hubungan antarvariabel penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Hasil pengujian convergent validity menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai loading factor di atas 0,70 sehingga memenuhi kriteria validitas konvergen. Nilai Average Variance Extracted (AVE) pada setiap konstruk juga berada di atas 0,50, yang menunjukkan bahwa variabel mampu menjelaskan lebih dari 50% varians indikatornya. Selain itu, nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha pada seluruh variabel berada di atas 0,70, sehingga instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan layak digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Tabel 3. Outer Loading Results

Construct	Indicator	Outer Loading
Adopsi E-Commerce (AE)	AE1	0.812
	AE2	0.846
	AE3	0.831
	AE4	0.879
	AE5	0.854
Kapabilitas Digital (KD)	KD1	0.834
	KD2	0.861
	KD3	0.883
	KD4	0.847
	KD5	0.869
Inovasi Bisnis (IB)	IB1	0.842
	IB2	0.878
	IB3	0.891
	IB4	0.857
	IB5	0.872
Keberlanjutan Usaha UMKM (KU)	KU1	0.851
	KU2	0.887
	KU3	0.864
	KU4	0.895
	KU5	0.873

Berdasarkan Tabel 3, seluruh indikator memiliki nilai outer loading di atas 0,70 dengan rentang nilai antara 0,812 hingga 0,895. Nilai tersebut menunjukkan bahwa seluruh indikator mampu merefleksikan konstruk yang diukur dengan baik dan memenuhi kriteria convergent validity. Menurut Hair et al. (2022), indikator dengan nilai outer loading lebih besar dari 0,70 dinyatakan valid dan layak dipertahankan dalam model penelitian. Dengan demikian, seluruh indikator pada variabel Adopsi E-Commerce, Kapabilitas Digital, Inovasi Bisnis, dan Keberlanjutan Usaha UMKM dapat digunakan untuk analisis selanjutnya.

Tabel 4. Reliability and Validity

Construct	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability (CR)	Average Variance Extracted (AVE)	Result
Adopsi E-Commerce (AE)	0.893	0.897	0.921	0.701	Reliable & Valid
Kapabilitas Digital (KD)	0.907	0.911	0.931	0.730	Reliable & Valid
Inovasi Bisnis (IB)	0.915	0.918	0.936	0.747	Reliable & Valid
Keberlanjutan Usaha UMKM (KU)	0.920	0.923	0.940	0.759	Reliable & Valid

Berdasarkan Tabel 4, seluruh konstruk penelitian memenuhi kriteria reliabilitas dan validitas. Nilai Cronbach's Alpha berkisar antara 0,893 hingga 0,920, sedangkan nilai Composite Reliability berada pada rentang 0,921 hingga 0,940, yang menunjukkan tingkat konsistensi internal yang sangat baik. Selain itu, seluruh variabel memiliki nilai rho_A di atas 0,70 sehingga memperkuat reliabilitas konstruk penelitian. Hasil pengujian validitas konvergen menunjukkan bahwa nilai Average Variance Extracted (AVE) seluruh konstruk berada di atas 0,50, yaitu antara 0,701 hingga 0,759. Dengan demikian, variabel Adopsi E-Commerce, Kapabilitas Digital, Inovasi Bisnis, dan Keberlanjutan Usaha UMKM dinyatakan reliabel dan valid sehingga layak digunakan untuk analisis model struktural pada tahap selanjutnya.

Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

Tabel 5. Coefficient of Determination (R^2)

Endogenous Variable	R^2	R^2 (%)	Interpretation
Inovasi Bisnis	0.687	68.7%	Moderate-Strong
Keberlanjutan Usaha UMKM	0.764	76.4%	Strong

Berdasarkan Tabel 5, hasil pengujian model struktural menunjukkan bahwa nilai R^2 Inovasi Bisnis sebesar 0,687. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa variabel Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital mampu menjelaskan sebesar 68,7% variasi yang terjadi pada Inovasi Bisnis, sedangkan sisanya sebesar 31,3% dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian.

Selanjutnya, nilai R^2 Keberlanjutan Usaha UMKM sebesar 0,764 menunjukkan bahwa variabel Adopsi E-Commerce, Kapabilitas Digital, dan Inovasi Bisnis secara bersama-sama mampu menjelaskan 76,4% variasi Keberlanjutan Usaha UMKM, sedangkan 23,6% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

Mengacu pada kriteria yang dikemukakan oleh Hair et al. (2022), nilai R^2 sebesar 0,75 dapat dikategorikan sebagai substantial (kuat), 0,50 sebagai moderate (sedang), dan 0,25 sebagai weak (lemah). Oleh karena itu, nilai R^2 pada variabel Inovasi Bisnis (0,687) menunjukkan kemampuan prediksi model yang cukup kuat, sedangkan nilai R^2 pada variabel Keberlanjutan Usaha UMKM (0,764) menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan penjelasan yang kuat (substantial) dalam menjelaskan keberlanjutan usaha UMKM.

Hasil Pengujian Hipotesis

Tabel 6. Hypothesis Testing Results

Hypothesis	Relationship	Path Coefficient (β)	T Statistics	P Values	Result
H1	Adopsi E-Commerce → Inovasi Bisnis	0.382	4.912	0.000	Accepted
H2	Kapabilitas Digital → Inovasi Bisnis	0.471	6.125	0.000	Accepted
H3	Adopsi E-Commerce → Keberlanjutan Usaha UMKM	0.214	2.876	0.004	Accepted
H4	Kapabilitas Digital → Keberlanjutan Usaha UMKM	0.269	3.421	0.001	Accepted
H5	Inovasi Bisnis → Keberlanjutan Usaha UMKM	0.487	7.218	0.000	Accepted
H6	Adopsi E-Commerce → Inovasi Bisnis → Keberlanjutan Usaha UMKM	0.186	3.845	0.000	Accepted
H7	Kapabilitas Digital → Inovasi Bisnis → Keberlanjutan Usaha UMKM	0.229	4.637	0.000	Accepted

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 6, seluruh hipotesis penelitian diterima karena memiliki nilai T Statistics $> 1,96$ dan P Values $< 0,05$. Kapabilitas Digital memiliki pengaruh terbesar terhadap Inovasi Bisnis ($\beta = 0,471$), sedangkan Inovasi Bisnis memiliki pengaruh langsung terbesar terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM ($\beta = 0,487$).

Hasil pengujian efek mediasi juga menunjukkan bahwa Inovasi Bisnis mampu memediasi secara signifikan pengaruh Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM. Temuan ini mengindikasikan bahwa peningkatan keberlanjutan usaha tidak hanya bergantung pada adopsi teknologi digital, tetapi juga pada kemampuan UMKM dalam mengubah pemanfaatan teknologi tersebut menjadi inovasi yang memberikan nilai tambah dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Pembahasan

Pengaruh Adopsi E-Commerce terhadap Inovasi Bisnis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Adopsi E-Commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi Bisnis. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat pemanfaatan platform e-commerce oleh UMKM, semakin besar kemampuan usaha dalam menciptakan inovasi produk, proses, maupun strategi pemasaran. Pemanfaatan e-commerce memungkinkan pelaku usaha memperoleh informasi pasar secara real-time, memahami kebutuhan pelanggan, serta mengidentifikasi peluang bisnis baru. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Budiarti dan Wardani (2025) yang menemukan bahwa transformasi digital dan adopsi teknologi berkontribusi terhadap peningkatan inovasi produk pada UMKM. Selain itu, Laudon dan Traver (2023) menjelaskan bahwa e-commerce tidak hanya berfungsi sebagai media transaksi, tetapi juga sebagai sumber informasi strategis yang dapat mendorong inovasi organisasi.

Pengaruh Kapabilitas Digital terhadap Inovasi Bisnis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kapabilitas Digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi Bisnis. Temuan ini menunjukkan bahwa kemampuan UMKM dalam memanfaatkan teknologi digital, mengelola informasi, dan mengintegrasikan sistem digital menjadi faktor penting dalam menciptakan inovasi yang berkelanjutan. UMKM yang memiliki kapabilitas digital yang baik cenderung lebih cepat beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis dan lebih responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Hasil penelitian ini mendukung temuan Gonzalez-Varona et al. (2024) yang menyatakan bahwa kapabilitas digital merupakan fondasi utama dalam meningkatkan kemampuan inovasi dan transformasi bisnis. Temuan ini juga sejalan dengan Warner dan Wäger (2019) yang menjelaskan bahwa kapabilitas digital memungkinkan organisasi membangun keunggulan kompetitif melalui pengembangan inovasi yang berkelanjutan.

Pengaruh Adopsi E-Commerce terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Adopsi E-Commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan marketplace, media sosial, dan platform digital mampu membantu UMKM memperluas jangkauan pasar, meningkatkan volume penjualan, serta mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Temuan ini mendukung penelitian Mandasari dan Irawati (2025) serta Nugroho et al. (2024) yang menemukan bahwa adopsi e-commerce mampu meningkatkan kinerja dan keberlanjutan UMKM. Selain itu, menurut OECD (2023), digitalisasi bisnis menjadi salah satu faktor utama yang menentukan kemampuan usaha kecil dalam bertahan dan berkembang di era ekonomi digital.

Pengaruh Kapabilitas Digital terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM

Kapabilitas Digital terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM. Temuan ini menunjukkan bahwa kemampuan memanfaatkan teknologi digital secara efektif mampu meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat pengambilan keputusan, dan meningkatkan daya saing usaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Kusumawati (2025) yang menemukan bahwa kemampuan digital berpengaruh terhadap keberlanjutan kinerja UMKM. Selain itu, teori Dynamic Capability yang dikemukakan oleh Teece (2018) menjelaskan bahwa kemampuan organisasi dalam mengintegrasikan dan mengembangkan sumber daya digital merupakan faktor penting dalam mempertahankan keunggulan kompetitif dan keberlanjutan usaha.

Pengaruh Inovasi Bisnis terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Inovasi Bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM. Temuan ini mengindikasikan bahwa kemampuan menciptakan produk, layanan, maupun model bisnis baru mampu meningkatkan daya saing dan mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Budiarti dan Wardani (2025) serta Chen dan Wang (2024) yang menjelaskan bahwa inovasi merupakan mekanisme utama dalam meningkatkan keberlanjutan organisasi. Selain itu, Ibarra et al. (2020) menjelaskan bahwa inovasi bisnis memungkinkan organisasi beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan bagi pelanggan.

Peran Mediasi Inovasi Bisnis pada Hubungan Adopsi E-Commerce dan Keberlanjutan Usaha UMKM

Hasil pengujian mediasi menunjukkan bahwa Inovasi Bisnis mampu memediasi hubungan antara Adopsi E-Commerce dan Keberlanjutan Usaha UMKM serta hubungan antara Kapabilitas Digital dan Keberlanjutan Usaha UMKM. Temuan ini menunjukkan bahwa transformasi digital akan memberikan dampak yang lebih besar terhadap keberlanjutan usaha apabila mampu menghasilkan inovasi bisnis yang bernilai tambah. Hasil ini mendukung penelitian Li et al. (2024) yang menemukan bahwa digitalisasi dapat meningkatkan kinerja keberlanjutan melalui inovasi model bisnis sebagai variabel mediasi.

Peran Mediasi Inovasi Bisnis pada Hubungan Kapabilitas Digital dan Keberlanjutan Usaha UMKM

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa Inovasi Bisnis mampu memediasi secara signifikan hubungan antara Kapabilitas Digital dan Keberlanjutan Usaha UMKM. Temuan ini mengindikasikan bahwa kapabilitas digital yang dimiliki UMKM akan memberikan dampak yang lebih besar terhadap keberlanjutan usaha apabila diikuti oleh kemampuan menciptakan inovasi. Hasil ini sejalan dengan penelitian Kusumawati (2025) yang menemukan bahwa kapabilitas inovasi menjadi mekanisme yang memperkuat pengaruh kemampuan digital terhadap kinerja dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, UMKM tidak hanya perlu meningkatkan penggunaan teknologi digital, tetapi juga harus mampu mengubah teknologi tersebut menjadi inovasi yang menghasilkan nilai tambah bagi pelanggan dan organisasi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital merupakan faktor penting yang berkontribusi terhadap peningkatan Keberlanjutan Usaha UMKM. Pemanfaatan e-commerce yang semakin optimal mampu mendorong UMKM untuk memperluas pasar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, dan menciptakan peluang usaha baru. Di sisi lain, Kapabilitas Digital yang baik memungkinkan UMKM untuk lebih adaptif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis dan perkembangan teknologi. Penelitian ini juga membuktikan bahwa Inovasi Bisnis memiliki peran strategis dalam meningkatkan Keberlanjutan Usaha UMKM. Kemampuan UMKM dalam

mengembangkan inovasi produk, proses, layanan, maupun model bisnis menjadi faktor yang memperkuat daya saing dan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin dinamis. Selain memberikan pengaruh langsung terhadap keberlanjutan usaha, Inovasi Bisnis terbukti berperan sebagai variabel mediasi yang menjembatani pengaruh Adopsi E-Commerce dan Kapabilitas Digital terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM. Hasil penelitian menegaskan bahwa keberhasilan transformasi digital pada UMKM tidak hanya ditentukan oleh penggunaan teknologi semata, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola teknologi tersebut menjadi inovasi yang mampu menciptakan nilai tambah dan mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Pelaku UMKM perlu meningkatkan pemanfaatan e-commerce secara lebih optimal, tidak hanya sebagai sarana transaksi, tetapi juga sebagai media pemasaran, komunikasi pelanggan, dan pengembangan usaha. Selain itu, peningkatan kapabilitas digital melalui pelatihan, penguasaan teknologi, dan pemanfaatan data bisnis perlu menjadi perhatian agar UMKM mampu beradaptasi dengan perkembangan ekonomi digital. Pemerintah, lembaga pendamping UMKM, dan pemangku kepentingan lainnya diharapkan dapat memperkuat program literasi digital, pendampingan transformasi digital, serta pengembangan ekosistem inovasi yang mendukung pertumbuhan UMKM. Dukungan tersebut penting untuk membantu pelaku usaha meningkatkan kemampuan inovasi dan daya saing secara berkelanjutan. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan model penelitian dengan menambahkan variabel lain yang relevan, seperti orientasi kewirausahaan, keunggulan kompetitif, kemampuan pemasaran digital, atau kelincahan organisasi. Penelitian juga dapat diperluas pada sektor UMKM yang berbeda atau menggunakan pendekatan longitudinal untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai keberlanjutan usaha di era digital.

REFERENSI

- Budiarti, S., & Wardani, D. A. S. (2025). Go digital or go extinct? Transformasi digital: Peran adopsi teknologi produksi, digital marketing terhadap keberlanjutan usaha melalui inovasi produk. *Journal of Innovation in Management, Accounting and Business*, 4(1), 45–58.

- Chen, D., & Wang, S. (2024). Digital transformation, innovation capabilities, and servitization as drivers of ESG performance in manufacturing SMEs. *Scientific Reports*, 14, 24516
- Gonzalez-Varona, J. M., Poza, D., Acebes, F., Villafruela, J. M., & Pajares, J. (2024). Digital capabilities and digital transformation in small and medium-sized enterprises: A systematic literature review. *Systems*, 12(6), 1–21.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2022). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). Sage Publications.
- Hassan, S. S., Meisner, K., Krause, K., Bzhalava, L., & Moog, P. (2024). Is digitalization a source of innovation? Exploring the role of digital diffusion in SME innovation performance. *Small Business Economics*, 62(4), 1469–1491.
- Hoang, D. V., Hien, N. T., Thang, H. V., Phuong, P. N. T., & Duong, T. T. T. (2025). Digital capabilities and sustainable competitive advantages: The case of emerging market manufacturing SMEs. *SAGE Open*, 15(2).
<https://doi.org/10.1177/21582440251329967>
- Ibarra, D., Ganzarain, J., & Igartua, J. I. (2020). Business model innovation through industry 4.0: A review. *Procedia Manufacturing*, 51, 1011–1018.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). *Data UMKM Indonesia 2024*.
- Khsroo, I. T. N., Burhanuddin, M. A., Ali, M. A., & Ahmed, M. S. (2024). The influence of technological factors on adoption e-commerce in SME: The role of trust. *Journal of Global Information Technology Management*, 27(2), 148–167
- Kusumawati, D. A. (2025). Digital literacy, innovation capability and sustainability performance of MSMEs in the digital era. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 28(1), 67–82.
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2023). *E-commerce: Business, technology, society* (18th ed.). Pearson Education.
- Li, Y., Cui, L., Wu, L., Lowry, P. B., Kumar, A., & Tan, K. H. (2024). Digitalization and network capability as enablers of business model innovation and sustainability performance: The moderating effect of environmental dynamism. *Journal of Information Technology*, 39(4), 395–418
- Mandasari, J., & Irawati. (2025). Pengaruh transformasi digital, strategi bisnis, dan kesiapan modal terhadap keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 5(2), 112–126.

- Nugroho, M. A., Novitasari, B. T., & Timur, R. P. (2024). The mediating role of e-commerce adoption in the relationship between government support and SME performance in developing countries. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 19(3), 1023–1032.
- Nur, S. A., & Muafi. (2025). Link between dynamic capability and sustainable entrepreneurship: The mediation role of digital networking. *Jurnal Siasat Bisnis*, 29(1), 1–16.
- OECD. (2023). *SME and entrepreneurship outlook 2023*. Organisation for Economic Co-operation and Development Publishing.
- Qohar, R. Z. S., & Darmawan, B. A. (2024). *Apakah Adopsi Platform Digital Berdampak terhadap Inovasi Model Bisnis UMKM?*
- Teece, D. J. (2018). Business models and dynamic capabilities. *Long Range Planning*, 51(1), 40–49.
- Warner, K. S. R., & Wäger, M. (2019). Building dynamic capabilities for digital transformation: An ongoing process of strategic renewal. *Long Range Planning*, 52(3), 326–349.
- Yuliana, N., & Arwin. (2024). Faktor teknologi, organisasi, dan lingkungan dalam mendorong adopsi e-commerce pada UMKM Indonesia. *Insight Management Journal*, 4(2), 89–103.

The Influence of Financial Literacy, Financial Behavior, and Utilization of Financial Technology on the Performance of MSMEs in Ujungpangkah District

Fatmah Nuril Maulidiyah^{1*)}, Adiba Fuad Syalman²⁾, Mochamad Syafii³⁾

¹⁾²⁾³⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik

Correspondence Author: nurilfatmah0@gmail.com, Gresik, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3490>

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the sectors that have a strategic role in the Indonesian economy. Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in the Indonesian economy by making significant contributions to the national Gross Domestic Product (GDP) and providing substantial employment opportunities. However, many MSME owners still face challenges in financial management, which can affect their business financial performance. This study aims to analyze the influence of financial literacy, financial behavior, and the utilization of financial technology on the financial performance of MSMEs in Ujungpangkah District. The study employed a quantitative approach using a survey method involving MSME owners who had operated their businesses for at least one year. Data were analyzed using SmartPLS. The results indicate that financial literacy and the utilization of financial technology have a positive effect on the financial performance of MSMEs. Financial behavior also plays an important role in supporting better financial management practices. These findings suggest that improving financial literacy and encouraging the adoption of financial technology can serve as effective strategies for enhancing the financial performance of MSMEs.

Keywords: Financial Literacy, Financial Behavior, Financial Technology, Financial Performance, MSMEs

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional serta menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang signifikan. Namun demikian, masih banyak pelaku UMKM yang menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan sehingga memengaruhi kinerja keuangan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh literasi keuangan, perilaku keuangan, dan pemanfaatan teknologi keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Ujungpangkah. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei terhadap pelaku UMKM yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun. Analisis data dilakukan menggunakan SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM. Perilaku keuangan juga berperan dalam mendukung pengelolaan keuangan usaha yang lebih baik. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi keuangan dapat menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM.

Kata kunci : Literasi Keuangan, Perilaku Keuangan, Financial Technology, Kinerja Keuangan, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional tetapi juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2023, UMKM menyumbang sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Kondisi ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang perlu terus didukung dan dikembangkan. Di Kabupaten Gresik, khususnya Kecamatan Ujungpangkah, UMKM menjadi salah satu sektor yang mendominasi aktivitas ekonomi masyarakat. Berbagai jenis usaha berkembang di wilayah ini, mulai dari perdagangan, pengolahan hasil pertanian, perikanan hingga kerajinan. Meskipun memiliki potensi yang besar, banyak pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola usaha, terutama yang berkaitan dengan aspek keuangan.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan Indonesia masih berada pada angka 49,68% (OJK, 2022). Angka tersebut mengindikasikan bahwa sebagian masyarakat Indonesia masih memiliki keterbatasan dalam memahami dan mengelola keuangan. Kondisi ini juga terjadi pada pelaku UMKM yang sering kali belum memiliki kemampuan yang memadai dalam menyusun perencanaan keuangan, melakukan pencatatan transaksi, mengelola arus kas, maupun memahami produk-produk keuangan yang tersedia.

Literasi keuangan merupakan kemampuan seseorang dalam memahami berbagai konsep keuangan sehingga mampu mengambil keputusan keuangan yang tepat dan efektif. Individu yang memiliki tingkat literasi keuangan yang baik cenderung lebih mampu mengelola sumber daya keuangan yang dimiliki serta mengurangi berbagai risiko keuangan yang mungkin terjadi (Nopiyani & Indiani, 2023). Dalam konteks UMKM, literasi keuangan berperan penting dalam membantu pelaku usaha mengelola keuangan bisnis secara optimal sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha (Putri et al., 2023).

Selain literasi keuangan, faktor lain yang memengaruhi kinerja keuangan UMKM adalah perilaku keuangan. Perilaku keuangan mencerminkan bagaimana seseorang mengatur, mengelola, dan menggunakan sumber daya keuangan yang dimiliki. Perilaku keuangan yang baik ditunjukkan melalui kemampuan mengendalikan pengeluaran,

menyusun anggaran, mengelola tabungan, serta mengambil keputusan keuangan yang rasional (Fauziah & Adrianingsih, 2024). Penelitian Kurniasari et al. (2024), Kurniati et al. (2023), dan Romadhoni dan Amalia (2025) menunjukkan bahwa perilaku keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

Perkembangan teknologi digital juga menghadirkan berbagai inovasi dalam sektor keuangan melalui financial technology (fintech). Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2022), fintech merupakan penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan model bisnis baru yang dapat meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas layanan keuangan. Pemanfaatan fintech dalam UMKM dapat berupa penggunaan pembayaran digital, pinjaman online, aplikasi pencatatan keuangan, hingga platform pembiayaan digital. Rahma dan Zuhroh (2023) menyatakan bahwa pemanfaatan fintech mampu meningkatkan akses pembiayaan dan efisiensi operasional UMKM.

Kecamatan Ujungpangkah memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan wilayah perkotaan sehingga tingkat pemanfaatan teknologi keuangan masih relatif terbatas. Sebagian besar pelaku UMKM masih menggunakan sistem pengelolaan keuangan secara tradisional serta belum memanfaatkan layanan digital secara optimal. Kondisi ini menunjukkan pentingnya penelitian mengenai pengaruh literasi keuangan, perilaku keuangan, dan pemanfaatan teknologi keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Ujungpangkah.

Penelitian terdahulu telah banyak mengkaji pengaruh literasi keuangan, perilaku keuangan, dan pemanfaatan fintech terhadap kinerja UMKM. Namun sebagian besar penelitian dilakukan secara parsial dan belum mengintegrasikan ketiga variabel tersebut dalam satu model penelitian. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengisi kesenjangan penelitian dengan menganalisis pengaruh ketiga variabel tersebut secara simultan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Ujungpangkah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif. Menurut Sugiyono (2019), penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme dan digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu melalui analisis statistik. Objek penelitian adalah pelaku UMKM yang berada di

Kecamatan Ujungpangkah. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden. Pengukuran variabel menggunakan skala Likert 1–5. Analisis data dilakukan menggunakan SmartPLS 4.0 melalui pengujian outer model, inner model, dan uji hipotesis. Variabel penelitian terdiri atas:

1. Literasi Keuangan (X1) dengan indikator pemahaman pengetahuan keuangan, pendidikan keuangan, tabungan dan investasi, serta pemahaman manfaat dan risiko produk keuangan (Amelia, 2022)
2. Perilaku Keuangan (X2) dengan indikator pertimbangan pendapatan dan pengeluaran, pengambilan keputusan keuangan, pengaruh lingkungan, pengaruh emosi, serta rasionalitas penggunaan informasi keuangan (Fadilah & Purwanto, 2022)
3. Pemanfaatan Financial Technology (X3) dengan indikator *perceived ease of use*, *perceived usefulness*, *perceived credibility*, *social influence*, dan *behavioral intention* (Pragnadhiya et al., 2020)
4. Kinerja UMKM (Y) dengan indikator pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pasar, dan pertumbuhan laba usaha (Fadilah & Purwanto, 2022).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM di Kecamatan Ujungpangkah yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun. Karakteristik responden dianalisis berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, lama usaha, dan jenis usaha. Analisis karakteristik responden bertujuan untuk memberikan gambaran umum mengenai profil pelaku UMKM yang menjadi objek penelitian. Mayoritas responden merupakan pelaku usaha mikro dan kecil yang bergerak pada sektor perdagangan, makanan dan minuman, serta jasa. Kondisi ini menunjukkan bahwa UMKM di Kecamatan Ujungpangkah memiliki peran yang cukup besar dalam mendukung aktivitas ekonomi masyarakat setempat.

Analisis Model Pengukuran (*Outer Model*)

1. Uji Validitas Konvergen

Uji validitas konvergen dilakukan dengan melihat nilai outer loading setiap indikator terhadap konstraknya. Menurut Hair et al. (2021), suatu indikator dinyatakan valid

apabila memiliki nilai outer loading lebih besar dari 0,70. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh indikator pada variabel literasi keuangan, perilaku keuangan, pemanfaatan financial technology, dan kinerja UMKM memiliki nilai outer loading di atas batas minimum yang dipersyaratkan. Dengan demikian seluruh indikator dinyatakan valid dan mampu merepresentasikan konstruk yang diukur. Selain melalui nilai outer loading, validitas konvergen juga dievaluasi melalui nilai Average Variance Extracted (AVE). Nilai AVE masing-masing variabel berada di atas 0,50 sehingga memenuhi kriteria validitas konvergen.

2. Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan dilakukan untuk memastikan bahwa setiap konstruk memiliki perbedaan yang jelas dengan konstruk lainnya. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai cross loading masing-masing indikator lebih tinggi pada konstruk yang diukur dibandingkan konstruk lainnya. Selain itu, nilai Fornell-Larcker Criterion juga memenuhi kriteria yang dipersyaratkan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel memiliki validitas diskriminan yang baik.

3. Uji Reliabilitas

Reliabilitas konstruk diukur menggunakan nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha. Menurut Hair et al. (2021), suatu konstruk dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,70. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh variabel penelitian memiliki nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha di atas 0,70. Oleh karena itu seluruh variabel dalam penelitian ini dinyatakan reliabel dan konsisten dalam mengukur konstruk yang diteliti.

Analisis Model Struktural (*Inner Model*)

1. Koefisien Determinasi (*R-Square*)

Nilai R-Square digunakan untuk mengetahui kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai R-Square kinerja UMKM sebesar 0,861 yang berarti bahwa variabel literasi keuangan, perilaku keuangan, dan pemanfaatan financial technology mampu menjelaskan variasi kinerja UMKM sebesar 86,1%, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian. Nilai tersebut menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan prediksi yang baik dalam menjelaskan kinerja UMKM di Kecamatan Ujungpangkah.

2. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan nilai Path Coefficient, T-Statistics, dan P-Values. Hipotesis diterima apabila nilai T-Statistics lebih besar dari 1,96 dan nilai P-Values lebih kecil dari 0,05.

Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien jalur yang positif dan nilai signifikansi yang memenuhi kriteria pengujian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan pelaku UMKM, maka semakin baik pula kinerja usaha yang dihasilkan. Pelaku UMKM yang memahami konsep keuangan dasar, perencanaan keuangan, tabungan, investasi, serta produk keuangan akan lebih mampu mengelola sumber daya usaha secara efektif.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Rahmawati et al. (2021), Arianti dan Azzahra (2022), serta Widyastuti et al. (2020) yang menyatakan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Kemampuan memahami informasi keuangan memungkinkan pelaku usaha mengambil keputusan yang lebih tepat dalam pengelolaan modal, pengendalian biaya, dan pengembangan usaha.

Pengaruh Perilaku Keuangan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa perilaku keuangan memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM. Perilaku keuangan yang baik tercermin dari kemampuan pelaku usaha dalam mempertimbangkan pendapatan dan pengeluaran, melakukan pengambilan keputusan keuangan secara rasional, serta memanfaatkan informasi keuangan dalam aktivitas usaha. Perilaku keuangan yang baik dapat membantu pelaku UMKM menghindari pemborosan, meningkatkan efisiensi penggunaan dana, serta memperbaiki pengelolaan keuangan usaha. Dengan demikian, perilaku keuangan menjadi salah satu faktor penting yang mendukung keberhasilan UMKM. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Pratiwi et al. (2022) dan Arianti dan Azzahra (2022) yang menemukan bahwa perilaku keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

Pengaruh Pemanfaatan Financial Technology terhadap Kinerja UMKM

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemanfaatan financial technology berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Temuan ini menunjukkan bahwa

penggunaan teknologi keuangan mampu membantu pelaku usaha meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. Penggunaan layanan pembayaran digital, aplikasi pencatatan keuangan, maupun layanan pembiayaan berbasis teknologi dapat mempercepat transaksi dan mempermudah pengelolaan usaha. Selain itu, fintech juga membantu UMKM dalam memperluas akses terhadap layanan keuangan yang sebelumnya sulit dijangkau.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Novita dan Husein (2022), Harahap dan Syahputra (2022), serta Wulandari et al. (2023) yang menyatakan bahwa adopsi financial technology mampu meningkatkan kinerja UMKM melalui peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha.

Pengaruh Literasi Keuangan, Perilaku Keuangan, dan Pemanfaatan Financial Technology terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian simultan menunjukkan bahwa literasi keuangan, perilaku keuangan, dan pemanfaatan financial technology secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Ketiga variabel tersebut saling melengkapi dalam mendukung keberhasilan usaha.

Literasi keuangan memberikan pemahaman yang diperlukan dalam pengambilan keputusan keuangan, perilaku keuangan mendorong penerapan keputusan tersebut dalam praktik usaha, sedangkan financial technology menyediakan sarana yang mempermudah pengelolaan keuangan secara efektif dan efisien. Kombinasi ketiga faktor tersebut mampu meningkatkan pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan pasar, serta peningkatan laba usaha UMKM.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Ujungpangkah. Semakin tinggi tingkat pemahaman pelaku UMKM mengenai aspek keuangan, semakin baik kemampuan mereka dalam mengelola usaha sehingga mampu meningkatkan kinerja usaha. Perilaku keuangan juga berperan dalam mendukung pengelolaan keuangan usaha yang lebih baik. Pelaku UMKM yang memiliki perilaku keuangan yang baik cenderung lebih mampu mengelola pendapatan, pengeluaran, dan pengambilan keputusan keuangan secara efektif. Pemanfaatan financial technology terbukti memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kinerja UMKM. Penggunaan layanan keuangan digital mampu meningkatkan

efisiensi transaksi, mempermudah pencatatan keuangan, dan memperluas akses terhadap layanan keuangan. Secara simultan, literasi keuangan, perilaku keuangan, dan pemanfaatan financial technology berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Ujungpangkah. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi keuangan perlu terus didorong melalui program edukasi, pelatihan, dan pendampingan bagi pelaku UMKM guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

REFERENSI

- Chen, D., & Wang, S. (2024). Digital transformation, innovation capabilities, and servitization as drivers of ESG performance in manufacturing SMEs. *Scientific Reports*, 14, 24516
- Fitria, I (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Sikap Keuangan dan Perilaku Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Palembang. *Konsumen & Konsumsi: Jurnal Manajemen*, journal.ukmc.ac.id, <https://journal.ukmc.ac.id/index.php/jkkjm/article/view/1116>
- Gonzalez-Varona, J. M., Poza, D., Acebes, F., Villafruela, J. M., & Pajares, J. (2024). Digital capabilities and digital transformation in small and medium-sized enterprises: A systematic literature review. *Systems*, 12(6), 1–21.
- Gunawan, A, Jufrizen, J, & Pulungan, DR (2023). Improving MSME performance through financial literacy, financial technology, and financial inclusion. *International Journal of ...*, academia.edu, <https://www.academia.edu/download/102724262/714.pdf>
- Hassan, S. S., Meisner, K., Krause, K., Bzhalava, L., & Moog, P. (2024). Is digitalization a source of innovation? Exploring the role of digital diffusion in SME innovation performance. *Small Business Economics*, 62(4), 1469–1491.
- Judijanto, L, Ohyver, DA, Kusumastuti, SY, & Masri, M (2025). *Literasi Keuangan: Teori dan Implementasi.*, books.google.com, https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=icZmEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP3&dq=literasi+keuangan&ots=oYAYqj_nGO&sig=66KhQJyXF2YOBwem0gWCxSsRH7E
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). *Data UMKM Indonesia 2024*.

- Kusumawati, D. A. (2025). Digital literacy, innovation capability and sustainability performance of MSMEs in the digital era. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 28(1), 67–82.
- Mandasari, J., & Irawati. (2025). Pengaruh transformasi digital, strategi bisnis, dan kesiapan modal terhadap keberlanjutan usaha UMKM di era ekonomi digital. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 5(2), 112–126.
- Mulyati, M, Ramadhan, MS, & ... (2024). Pengaruh Literasi Keuangan dan Sikap Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM. *Lensa Ilmiah: Jurnal ...*, journal.ainarapress.org, <http://journal.ainarapress.org/index.php/lms/article/view/447>
- Nofranita, W, Ulya, N, & Yulianis, F (2024). Pengaruh literasi keuangan dan teknologi keuangan terhadap perilaku keuangan UMKM. *Jurnal Akademi ...*, journal.unespadang.ac.id, <https://journal.unespadang.ac.id/jaaip/article/view/220>
- Rahayu, FS, Risman, A, Firdaus, I, & ... (2023). The behavioral finance of MSME in Indonesia: financial literacy, financial technology (fintech), and financial attitudes. *International Journal of ...*, academia.edu, <https://www.academia.edu/download/117464830/72.pdf>
- Sari, HN, & Hadyarti, V (2024). The effect of financial capital, financial technology, and financial behavior on MSME performance. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, elibrary.ru, <https://elibrary.ru/item.asp?id=79899084>
- Susetyo, DP, & Firmansyah, D (2023). Literasi ekonomi, literasi keuangan, literasi digital dan perilaku keuangan di era ekonomi digital. *Economics and Digital Business ...*, ojs.stieamkop.ac.id, <http://ojs.stieamkop.ac.id/index.php/ecotal/article/view/331>
- Telukdarie, A, & Mungar, A (2023). The impact of digital financial technology on accelerating financial inclusion in developing economies. *Procedia computer science*, Elsevier, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050922023419>

The Influence of Organizational Culture and Work Motivation on Employee Performance with Job Satisfaction as a Mediating Variable at PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua, Tapin Regency

Dimas Aditya Kadarisman^{1*)}, Dedi Rusdi²⁾

¹⁾²⁾Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Correspondence Author: dimasadityakadarisman@gmail.com, Semarang, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3496>

Abstract

This study aims to analyze the influence of organizational culture and work motivation on employee performance through job satisfaction as a mediating variable at PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua, Tapin Regency. This research employed a quantitative approach using a survey method. The population of this study consisted of all employees of PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua, Tapin Regency, with a sample of 104 respondents selected using purposive sampling techniques. Data were collected through questionnaires and analyzed using path analysis with the assistance of SPSS software. The variables in this study consisted of organizational culture and work motivation as independent variables, job satisfaction as the intervening variable, and employee performance as the dependent variable. The results showed that organizational culture and work motivation had a significant effect on job satisfaction. Job satisfaction also had a significant effect on employee performance. In addition, organizational culture and work motivation were proven to have a significant effect on employee performance through job satisfaction as a mediating variable. The findings indicate that improving organizational culture and work motivation can increase job satisfaction, which in turn has an impact on improving employee performance at PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua, Tapin Regency.

Keywords: *Organizational Culture, Work Motivation, Job Satisfaction, Employee Performance, Mediating Variable*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan melalui kepuasan kerja sebagai variabel mediasi pada PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Populasi penelitian adalah seluruh karyawan PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin dengan jumlah sampel sebanyak 104 responden yang ditentukan menggunakan teknik purposive sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan analisis jalur (path analysis) dengan bantuan aplikasi SPSS. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari budaya organisasi dan motivasi kerja sebagai variabel independen, kepuasan kerja sebagai variabel intervening, serta kinerja karyawan sebagai variabel dependen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa budaya organisasi dan motivasi kerja berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja. Kepuasan kerja juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Selain itu, budaya organisasi dan motivasi kerja terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan melalui kepuasan kerja sebagai variabel mediasi. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan budaya organisasi dan motivasi kerja dapat meningkatkan kepuasan kerja sehingga berdampak pada peningkatan kinerja karyawan di PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin.

Kata kunci : Budaya Organisasi, Motivasi Kerja, Kepuasan Kerja, Kinerja Karyawan, Variabel Mediasi

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki potensi sumber daya mineral dan batubara yang besar serta berperan penting dalam mendukung pembangunan nasional. Sebagai sumber daya alam yang tidak terbarukan, pengelolaannya harus dilakukan secara optimal agar mampu memberikan manfaat ekonomi dan kesejahteraan bagi masyarakat (Irham et al., 2024). Selain memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, sektor pertambangan juga menjadi salah satu sektor strategis yang mendukung pembangunan daerah melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat.

Di sisi lain, industri pertambangan memiliki tingkat risiko kerja yang tinggi sehingga menuntut pengelolaan sumber daya manusia yang efektif. Tekanan pekerjaan, tuntutan keselamatan kerja, serta kondisi lingkungan kerja yang kompleks berpotensi memengaruhi kondisi psikologis karyawan dan berdampak pada tingkat kepuasan serta kinerja mereka (Pratama & Susilowati, 2024). Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mampu meningkatkan kepuasan dan kinerja karyawan secara berkelanjutan.

PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua (PT BMB BD) merupakan perusahaan pertambangan batubara yang memiliki karakteristik khas karena didominasi oleh tenaga kerja lokal. Kondisi ini membentuk budaya organisasi yang berlandaskan nilai-nilai kebersamaan, keterikatan sosial, dan semangat pembangunan daerah. Budaya organisasi yang kuat diyakini dapat menciptakan rasa memiliki dan loyalitas karyawan terhadap perusahaan. Selain itu, motivasi kerja juga menjadi faktor penting yang mendorong karyawan untuk bekerja secara produktif dan bertanggung jawab dalam mencapai tujuan organisasi.

Hubungan budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan tidak selalu berlangsung secara langsung. Kepuasan kerja berperan sebagai variabel intervening yang mencerminkan sejauh mana karyawan merasa puas terhadap pekerjaannya (Garaika, 2020). Karyawan yang memiliki tingkat kepuasan kerja yang tinggi cenderung menunjukkan semangat kerja, komitmen, dan kinerja yang lebih baik (Suryawan & Salsabilla, 2022).

Namun demikian, hasil penelitian terdahulu masih menunjukkan inkonsistensi. Beberapa penelitian menemukan bahwa budaya organisasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja maupun kinerja karyawan (Hidayat et al., 2018; Fadude et al., 2019). Selain itu, motivasi kerja juga dilaporkan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja dan kinerja karyawan pada beberapa penelitian sebelumnya (Bahri & Nisa,

2017; Adam et al., 2021). Perbedaan hasil tersebut menunjukkan masih adanya research gap yang perlu dikaji lebih lanjut.

Sebagian besar penelitian sebelumnya dilakukan pada sektor non-pertambangan, sehingga belum banyak yang mengkaji hubungan budaya organisasi, motivasi kerja, kepuasan kerja, dan kinerja karyawan pada perusahaan pertambangan batubara yang didominasi oleh tenaga kerja lokal. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan melalui kepuasan kerja sebagai variabel intervening pada PT Bnuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis pengaruh budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan melalui kepuasan kerja sebagai variabel intervening pada PT Bnuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin. Populasi penelitian terdiri atas seluruh karyawan perusahaan sebanyak 246 orang. Sampel penelitian sebanyak 104 responden ditentukan menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria karyawan tetap, telah bekerja minimal satu tahun, dan terlibat langsung dalam aktivitas operasional perusahaan.

Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner menggunakan skala Likert kepada responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen perusahaan, publikasi resmi, serta berbagai literatur yang relevan. Variabel yang diteliti meliputi budaya organisasi dan motivasi kerja sebagai variabel independen, kepuasan kerja sebagai variabel intervening, serta kinerja karyawan sebagai variabel dependen.

Analisis data dilakukan menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS melalui tahapan analisis statistik deskriptif, uji kualitas instrumen (validitas dan reliabilitas), uji asumsi klasik, serta analisis jalur (path analysis) untuk menguji pengaruh langsung dan tidak langsung antarvariabel. Selanjutnya, uji Sobel digunakan untuk menguji signifikansi peran mediasi kepuasan kerja dalam hubungan antara budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini diklasifikasikan berdasarkan beberapa indikator, yaitu jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, masa kerja, dan jabatan. Pengelompokan karakteristik responden tersebut bertujuan untuk mengetahui gambaran umum responden yang menjadi sampel penelitian pada PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin. Karakteristik responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Karakteristik Responden

No	Kategori	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin		
	a. Laki-Laki	82	78,80
	b. Perempuan	22	21,20
2	Umur		
	a. 21 – 30 tahun	34	32,70
	b. 31 – 40 tahun	48	46,20
	c. > 40 tahun	22	21,20
3	Pendidikan Terakhir		
	a. SMA	37	35,60
	b. Strata 1 (S1)	53	51,00
	c. Strata 2 (S2)	14	13,40
4.	Lama Bekerja		
	a. <1 tahun	21	20,00
	b. 1 – 3 tahun	17	16,30
	c. 4 – 6 tahun	22	20,20
	d. >6 tahun	64	61,50
Jumlah		104	100,00

Uji Validitas

Berdasarkan hasil uji validitas pada variabel budaya organisasi (X1), motivasi kerja (X2), kepuasan kerja (Z), dan kinerja karyawan (Y), seluruh butir pernyataan memiliki nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa seluruh item instrumen penelitian dinyatakan valid dan mampu mengukur konstruk yang diteliti secara tepat. Dengan demikian, seluruh indikator pada masing-masing variabel layak digunakan dalam proses analisis data dan pengujian hipotesis penelitian.

Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa nilai Cronbrach's Alpha dari variabel budaya organisasi (X1), motivasi kerja (X2), kepuasan kerja (Z), serta kinerja karyawan (Y) lebih besar dari 0,6. Dengan demikian hasil pengukuran dengan menggunakan kuesioner pada penelitian ini dinyatakan reliabel.

Uji Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa seluruh model regresi yang digunakan dalam penelitian telah memenuhi persyaratan analisis. Berdasarkan uji normalitas Kolmogorov-Smirnov, model regresi pertama memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,868 dan model regresi kedua sebesar 0,056. Kedua nilai tersebut lebih besar dari 0,05 sehingga data penelitian dinyatakan berdistribusi normal. Selain itu, hasil uji multikolinearitas menunjukkan seluruh variabel memiliki nilai tolerance lebih besar dari 0,10 dan nilai Variance Inflation Factor (VIF) lebih kecil dari 10, yang mengindikasikan tidak adanya gejala multikolinearitas pada kedua model regresi.

Selanjutnya, hasil uji heteroskedastisitas melalui grafik scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik data menyebar secara acak di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y serta tidak membentuk pola tertentu. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa model regresi tidak mengalami heteroskedastisitas. Dengan demikian, seluruh asumsi klasik telah terpenuhi sehingga model regresi layak digunakan untuk analisis lebih lanjut dan pengujian hipotesis penelitian.

Hasil Analisis Jalur

Analisis jalur (path analysis) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung antar variabel dalam penelitian. Hasil pengujian pengaruh langsung dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Pengujian Pengaruh Langsung

Pengaruh Langsung	Koefisien Jalur	p-value	Kesimpulan
Budaya Organisasi (X1) → Kepuasan Kerja (Z)	0,329	0,019	Berpengaruh nyata
Motivasi Kerja (X2) → Kepuasan Kerja (Z)	0,315	0,025	Berpengaruh nyata
Budaya Organisasi (X1) → Kinerja Karyawan (Y)	0,210	0,030	Berpengaruh nyata
Motivasi Kerja (X2) → Kinerja Karyawan (Y)	0,691	0,000	Berpengaruh nyata
Kepuasan Kerja (Z) → Kinerja Karyawan (Y)	0,086	0,007	Berpengaruh nyata

Hasil analisis menunjukkan bahwa budaya organisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja ($\beta = 0,329$; $p = 0,019$). Temuan ini menunjukkan bahwa semakin baik budaya organisasi yang diterapkan, maka semakin tinggi tingkat kepuasan kerja karyawan. Budaya organisasi yang positif mampu menciptakan lingkungan kerja yang nyaman, hubungan kerja yang harmonis, serta meningkatkan rasa memiliki terhadap organisasi sehingga karyawan merasa lebih dihargai dan puas dalam bekerja. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Baribin dan Saputri (2020), Suryati et al. (2022), dan Kamsidik et al. (2025) yang menyatakan bahwa budaya organisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja ($\beta = 0,315$; $p = 0,025$). Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan motivasi kerja akan diikuti oleh peningkatan kepuasan kerja karyawan. Motivasi yang tinggi mendorong semangat, tanggung jawab, dan antusiasme dalam bekerja sehingga karyawan merasa lebih puas terhadap pekerjaannya. Temuan ini didukung oleh penelitian Vanessa dan Nawawi (2022), Rosa dan Rianto (2023), serta Kamsidik et al. (2025) yang membuktikan bahwa motivasi kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan.

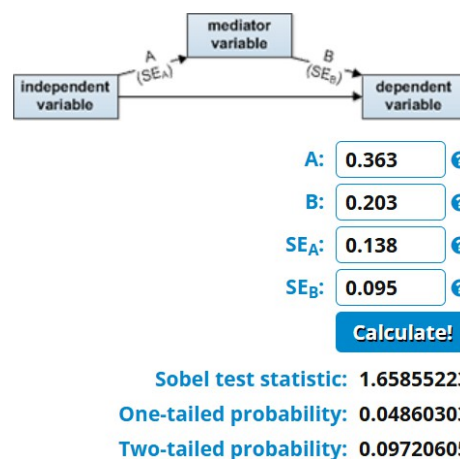
Hasil analisis menunjukkan bahwa budaya organisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan ($\beta = 0,210$; $p = 0,030$). Temuan ini mengindikasikan bahwa budaya organisasi yang baik mampu menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, meningkatkan disiplin, kerja sama, serta tanggung jawab karyawan sehingga kinerja meningkat. Hasil penelitian ini sejalan dengan Darsana dan Koerniawaty (2021), Moron et al. (2023), dan Putri et al. (2024) yang menyatakan bahwa budaya organisasi berperan penting dalam meningkatkan kinerja karyawan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan ($\beta = 0,691$; $p = 0,000$). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi motivasi kerja yang dimiliki karyawan, maka semakin tinggi pula kinerja yang dihasilkan. Motivasi yang berasal dari pengakuan, kesempatan berkembang, dan lingkungan kerja yang mendukung dapat meningkatkan produktivitas serta pencapaian target organisasi. Temuan ini didukung oleh Umar dan Norawati (2022), Suparman et al. (2023), dan Praditya et al. (2025) yang menemukan bahwa motivasi kerja merupakan faktor penting dalam meningkatkan kinerja karyawan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan ($\beta = 0,086$; $p = 0,007$). Temuan ini mengindikasikan bahwa karyawan yang merasa puas terhadap pekerjaannya cenderung memiliki semangat kerja, loyalitas, dan produktivitas yang lebih tinggi sehingga mampu meningkatkan kinerja organisasi. Hasil penelitian ini sejalan dengan Yulia et al. (2025), Budi et al. (2025), dan Hariyanto et al. (2025) yang menyatakan bahwa kepuasan kerja memiliki pengaruh nyata terhadap peningkatan kinerja karyawan.

Pengaruh Tidak Langsung

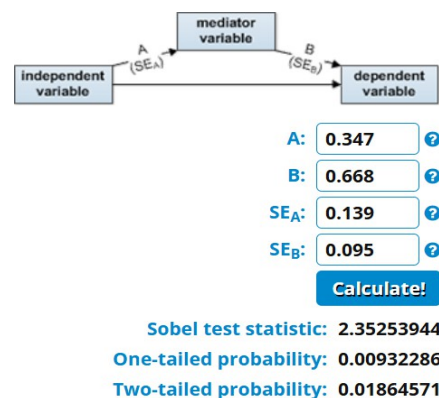
Pengujian pengaruh tidak langsung dilakukan untuk mengetahui peran kepuasan kerja sebagai variabel mediasi antara variabel independen dan variabel dependen. Analisis menggunakan Uji Sobel (Sobel Test) dengan melihat nilai probabilitas (p -value). Apabila p -value $< 0,05$, maka kepuasan kerja dinyatakan mampu memediasi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara signifikan. Hasil pengujian pengaruh tidak langsung disajikan sebagai berikut.



Gambar 1. Hasil Uji Sobel Test Budaya Organisasi terhadap Kinerja Karyawan

Hasil uji Sobel menunjukkan nilai statistik sebesar 1,658 dengan one-tailed probability 0,048 dan two-tailed probability 0,097. Nilai probabilitas satu arah yang lebih kecil dari 0,05 menunjukkan bahwa kepuasan kerja mampu memediasi pengaruh budaya organisasi terhadap kinerja karyawan secara signifikan. Namun, karena nilai probabilitas dua arah lebih besar dari 0,05, maka efek mediasi yang terjadi tergolong terbatas. Hal ini menunjukkan bahwa budaya organisasi tidak hanya berpengaruh langsung terhadap kinerja karyawan, tetapi juga melalui peningkatan kepuasan kerja.

Temuan ini didukung oleh Hasanah et al. (2025) yang menjelaskan bahwa budaya organisasi yang baik mampu meningkatkan kepuasan kerja sehingga berdampak pada peningkatan kinerja karyawan. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan Handriyani et al. (2023) yang menemukan bahwa kepuasan kerja berperan sebagai variabel intervening dalam hubungan budaya organisasi dan kinerja karyawan. Menurut Mustika dan Utomo (2014), budaya organisasi yang positif, seperti komunikasi yang terbuka, kerja sama yang baik, penghargaan terhadap prestasi, dan dukungan pimpinan, mampu menciptakan kepuasan kerja yang mendorong karyawan bekerja lebih optimal (Endarsyah et al., 2025)



Gambar 2. Hasil Uji Sobel Test Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan

Hasil uji Sobel menunjukkan nilai statistik sebesar 2,352 dengan one-tailed probability 0,009 dan two-tailed probability 0,018. Karena kedua nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka kepuasan kerja terbukti mampu memediasi pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan secara signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi kerja tidak hanya meningkatkan kinerja secara langsung, tetapi juga melalui peningkatan kepuasan kerja.

Hasil penelitian ini didukung oleh Hasanah et al. (2025) yang menyatakan bahwa motivasi kerja yang tinggi dapat meningkatkan kepuasan kerja sehingga berdampak pada peningkatan kinerja karyawan. Temuan ini juga sejalan dengan penelitian Mathori et al. (2022) yang membuktikan bahwa kepuasan kerja berperan sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara motivasi kerja dan kinerja pegawai. Selain itu, Rachmaniah (2022) menjelaskan bahwa motivasi yang berasal dari penghargaan, pengakuan, kesempatan pengembangan karier, dan lingkungan kerja yang mendukung mampu meningkatkan kepuasan kerja. Kepuasan kerja yang tinggi kemudian mendorong komitmen, tanggung

jawab, loyalitas, serta produktivitas karyawan sehingga kinerja menjadi lebih optimal. Oleh karena itu, kepuasan kerja terbukti menjadi faktor penting yang menjembatani pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa budaya organisasi dan motivasi kerja berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan di PT Binuang Mitra Bersama Blok Dua Kabupaten Tapin. Selain itu, kepuasan kerja juga terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Hasil penelitian lebih lanjut menunjukkan bahwa kepuasan kerja mampu berperan sebagai variabel intervening yang memediasi pengaruh budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan, sehingga peningkatan budaya organisasi dan motivasi kerja dapat mendorong peningkatan kinerja karyawan melalui peningkatan kepuasan kerja.

Lebih lanjut, perusahaan disarankan untuk mempertahankan dan meningkatkan budaya organisasi yang positif serta memberikan motivasi kerja yang lebih baik melalui penghargaan, dukungan, dan perhatian terhadap kebutuhan karyawan guna meningkatkan kepuasan kerja dan kinerja karyawan. Selain itu, kepuasan kerja perlu menjadi fokus perusahaan karena terbukti berperan dalam mendorong peningkatan kinerja. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel gaya kepemimpinan agar dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan kerja dan kinerja karyawan dalam organisasi.

REFERENSI

- Adam, A., Machasin, M., & Efni, Y. (2021). Pengaruh motivasi dan kepemimpinan terhadap kepuasan kerja dan kinerja karyawan pada PT. Primalayan Citra Mandiri (Datascip Service Center) di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Kiat*, 32(1), 48–56.
- Bahri, S., & Nisa, Y. C. (2017). Pengaruh pengembangan karir dan motivasi kerja terhadap kepuasan kerja karyawan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 18(1), 9–15.
- Baribin, D. P., & Saputri, C. B. (2020). Pengaruh budaya organisasi dan lingkungan kerja terhadap motivasi kerja serta dampaknya terhadap kepuasan kerja karyawan. *JRMSI- Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 11(1), 46–61.

- Budi, I. K. C., Puspitawati, N. M. D., & Purnawati, N. L. G. P. (2025). Pengaruh kepuasan kerja, kompensasi, dan stres kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. Dirgahayu Valuta Prima Denpasar Bali. *EMAS*, 6(3), 621–633.
- Darsana, I. M., & Koerniawaty, F. T. (2021). Organizational citizenship behavior, personality, budaya organisasi dan kinerja karyawan, aplikasi pada manajemen sumber daya manusia kepariwisataan. Denpasar: Nilacakra.
- Endarsyah, B. E., Andriannoor, R., Rahmadani, M., & Firdaus, V. (2025). Pengaruh motivasi karyawan dan budaya organisasi terhadap kinerja karyawan berdasarkan kepuasan kerja sebagai variabel intervening (Studi pada PT. PLN UBP Asam-Asam). *Jurnal Wawasan Manajemen*, 13(1), 72–80.
- Fadude, F. D., Tawas, H. N., & Poluan, J. G. (2019). Pengaruh kepemimpinan, budaya organisasi, dan kompetensi terhadap kinerja karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Bitung. *Jurnal EMBA*, 7(1).
- Garaika. (2020). Pengaruh kompensasi, motivasi kerja dan kepuasan kerja sebagai variabel intervening terhadap kinerja. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 21(1), 28–41.
- Handriyani, R., Ganarsih, R. L., & Maulida, Y. (2024). Pengaruh motivasi dan budaya organisasi terhadap kinerja karyawan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Cabang Pekanbaru Sudirman dengan kepuasan kerja sebagai variabel intervening. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 25(2), 118–129.
- Hariyanto, N. P., Hadiyanti, S. U. E., & Askiah, A. (2025). Pengaruh kepuasan kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. PLN Indonesia Power UBP Mahakam. *Jurnal Simki Economic*, 8(2), 629–640.
- Hasanah, M., Tulhusnah, L., & Fandiyanto, R. (2025). Pengaruh kualitas SDM, budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan dengan kepuasan kerja sebagai variabel intervening pada karyawan non ASN di UPT Puskesmas Mangaran. *Jurnal Mahasiswa Entrepreneurship (JME)*, 3(3), 529–543.
- Hidayat, R., Chandra, T., & Panjaitan, H. P. (2018). Pengaruh budaya organisasi, motivasi kerja, dan gaya kepemimpinan terhadap kepuasan kerja dan kinerja karyawan pada SPBU di Kabupaten Rokan Hilir. *Kurs: Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan dan Bisnis*, 3(2), 142–155.
- Irham, F., Fauzan, R. G., & Pramasha, R. R. (2024). Peran sumber daya alam dalam mendorong perekonomian nasional. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(11).

- Kamsidik, K., Krisnaldy, K., & Indrayadi, R. (2025). Pengaruh budaya organisasi dan motivasi kerja terhadap kepuasan kerja karyawan pada CV. Eagle Machinery Indonesia Tangerang. *Scientific Journal of Reflection*, 8(1), 262–270.
- Mathori, M., Ambara, E., & Kusumastuti, D. A. (2022). Pengaruh gaya kepemimpinan dan motivasi kerja terhadap kinerja dengan kepuasan kerja sebagai variabel mediasi di UPT Pengelolaan Kawasan Cagar Budaya Dinas Kebudayaan Kota Yogyakarta. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 2(4), 1263–1285.
- Moron, (2023). Pengaruh budaya organisasi terhadap kinerja karyawan. [Sesuaikan kembali data lengkap penulis dan jurnal sesuai sumber asli].
- Mustika, A., & Utomo, H. (2014). Pengaruh budaya organisasi terhadap kinerja karyawan dengan variabel kepuasan kerja sebagai variabel intervening (Studi kasus pada Koperasi Simpan Pinjam Gradiska Kecamatan Tuntang Kabupaten Semarang Tahun 2013). *Among Makarti*, 6(2).
- Praditya, R. A., Prayuda, R. Z., & Purwanto, A. (2025). Pengaruh motivasi kerja dan kepemimpinan terhadap kinerja karyawan di UKM. *PROFESOR: Professional Education Studies and Operations Research*, 2(1), 46–54.
- Pratama, M. R., & Susilowati, I. H. (2024). Analisis faktor psikososial terhadap kejadian stres kerja pada karyawan perusahaan jasa pertambangan di PT X Tahun 2024. *Media Publikasi Promosi Kesehatan Indonesia*, 7(6), 1474–1487.
- Putri, J. T., Handaru, A. W., & Wolor, C. W. (2025). Pengaruh lingkungan kerja dan budaya organisasi terhadap kepuasan kerja karyawan pada PT X. *PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(3).
- Rachmaniah, R. (2022). Pengaruh disiplin kerja dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan dengan kepuasan kerja sebagai variabel intervening. *Jurnal Manajerial*, 9(3), 351–368.
- Rosa, D. D., & Rianto, M. R. (2023). Pengaruh lingkungan kerja serta motivasi kerja terhadap kepuasan kerja PT. SKF Indonesia. *EVOKASI: Jurnal Kajian Administrasi dan Sosial Terapan*, 2(1).
- Suparman, D. R., Jajang, D., & Wahyudin, S. H. G. (2023). Pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan perusahaan PT Bekaert Indonesia Karawang. *BISMA: Jurnal Manajemen*, 9(1), 47–53.
- Suryati, S., Nyoto, N., & Sudarno, S. (2022). Pengaruh budaya organisasi terhadap kepuasan

- kerja guru Yayasan Prajnamitra Maitreya Pekanbaru. *Jurnal Maitreyawira*, 3(1), 36–47.
- Suryawan, I. N., & Salsabilla, A. (2022). Pengaruh kepuasan kerja, disiplin kerja dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 8(1), 137–146.
- Umar, A., & Norawati, S. (2022). Pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan dengan komitmen organisasi sebagai variabel intervening pada UPT Sungai Duku Pekanbaru. *Jesya: Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah*, 5(1), 835–853.
- Vanessa, V., & Nawawi, M. T. (2022). Pengaruh lingkungan kerja, stres kerja, dan motivasi terhadap kepuasan kerja karyawan. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 4(2), 497–506.
- Yulia, N. E., Irawan, A., & Fachril, F. (2025). Pengaruh kompetensi, kepuasan kerja dan budaya organisasi terhadap kinerja pegawai dengan pengalaman kerja sebagai pemoderasi. *Advances in Management & Financial Reporting*, 3(3), 580–605.

Financial Hijrah for Generation Z: Transformation of Mindset, Systems, and Sharia-Based Civilization through the Practitioner Goes to Campus Program with Bank Muamalat Indonesia and Students of the Faculty of Economics and Business, UMHT

Murni Parembai^{1*)}, Sutrisno²⁾, Danarti Hariani³⁾, Neneng Suryani⁴⁾

¹⁾Teknik Laboratorium Medis, Fakultas Kesehatan, Universitas Mohammad Husni Thamrin

²⁾³⁾⁴⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

Correspondence Author: murni74parembai@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3500>

Abstract

Significant changes in Generation Z's financial behavior are the result of advances in digital technology. Ease of access to digital financial services, online transactions, and instant loan facilities, on the one hand, provides opportunities for increased financial inclusion, but on the other hand, gives rise to consumptive, wasteful behavior, poor financial planning, and a limited understanding of Sharia-based financial principles. These conditions demand strengthening Sharia financial literacy through a more contextual and applicable approach in higher education environments. This study aims to analyze the concept of Generation Z's financial migration as a transformation of mindset, system, and Sharia-based economic civilization through the Practitioner Goes to Campus program with Bank Muamalat Indonesia for students of the Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Yogyakarta (UMHT). This study uses a descriptive qualitative approach with a reflective study method on the implementation of academic activities that integrate lecture theory and practical experience in the Sharia banking industry. The study results show that the Practitioner Goes to Campus program is an effective tool for enhancing students' understanding of the importance of financial migration, which encompasses not only the shift to using Islamic financial products but also changes in mindset, economic behavior, and financial orientation based on Islamic values and financial stability. The presence of practitioners from the Islamic banking industry provides a more contextual, relevant, and relevant learning experience for students.

Keywords: Financial Hijrah, Generation Z, Sharia Financial Literacy, Practitioners Go to Campus, Sharia Banking

Abstrak

Perubahan perilaku keuangan Generasi Z secara signifikan merupakan dampak dari perkembangan teknologi digital. Kemudahan akses terhadap layanan keuangan digital, transaksi daring, hingga fasilitas pinjaman instan di satu sisi memberikan peluang peningkatan inklusi keuangan, namun di sisi lain memunculkan perilaku konsumtif, boros, rendahnya perencanaan keuangan, serta minimnya pemahaman terhadap prinsip keuangan berbasis syariah. Kondisi tersebut menuntut adanya penguatan literasi keuangan syariah melalui pendekatan yang lebih kontekstual dan aplikatif di lingkungan perguruan tinggi. Penelitian ini bertujuan menganalisis konsep hijrah finansial Generasi Z sebagai transformasi mindset, sistem, dan peradaban ekonomi berbasis syariah melalui program Praktisi Goes to Campus bersama Bank Muamalat Indonesia pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMHT. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi reflektif atas pelaksanaan kegiatan akademik yang mengintegrasikan teori perkuliahan dan pengalaman praktis industri perbankan syariah. Hasil kajian menunjukkan bahwa program Praktisi Goes to Campus menjadi media efektif dalam meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai pentingnya hijrah finansial yang tidak hanya dimaknai sebagai perpindahan penggunaan produk keuangan syariah, tetapi juga perubahan pola pikir, perilaku ekonomi, dan orientasi kehidupan finansial yang berlandaskan nilai-nilai syariah dan keamanan finansial. Kehadiran praktisi dari industri perbankan syariah memberikan pengalaman belajar yang lebih kontekstual, relevan, dan dekat dengan realitas kehidupan mahasiswa.

Kata kunci : Hijrah Finansial, Generasi Z, Literasi Keuangan Syariah, Praktisi Goes to Campus, Perbankan Syariah

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital dalam satu dekade terakhir telah membawa perubahan besar terhadap perilaku ekonomi masyarakat, khususnya Generasi Z. Sebagai generasi yang lahir dan tumbuh di tengah kemajuan internet, media sosial, serta berbagai inovasi layanan keuangan digital, Generasi Z memiliki karakter yang berbeda dibanding generasi sebelumnya. Mereka akrab dengan mobile banking, dompet digital, investasi berbasis aplikasi, transaksi daring, hingga fasilitas pembayaran instan seperti paylater. Kemudahan tersebut di satu sisi menciptakan peluang bagi peningkatan inklusi keuangan, namun di sisi lain juga menghadirkan tantangan berupa budaya konsumtif, ketergantungan pada utang jangka pendek, rendahnya perencanaan keuangan, serta minimnya kesadaran terhadap prinsip-prinsip keuangan yang sehat dan beretika.

Dalam konteks masyarakat Muslim Indonesia, fenomena tersebut memunculkan kebutuhan mendesak terhadap penguatan literasi keuangan berbasis syariah. Literasi keuangan syariah tidak cukup dimaknai sebagai pengetahuan mengenai produk bank syariah semata, tetapi harus diarahkan pada perubahan cara pandang masyarakat terhadap pengelolaan harta, penggunaan instrumen keuangan, serta tujuan akhir dari aktivitas ekonomi. Pada titik inilah konsep hijrah finansial menjadi relevan untuk diangkat. Hijrah finansial dapat dipahami sebagai proses transformasi kesadaran ekonomi dari praktik keuangan yang tidak selaras dengan nilai-nilai syariah menuju tata kelola keuangan yang lebih adil, transparan, produktif, dan berorientasi maslahat.

Selama ini, pemahaman masyarakat terhadap hijrah finansial sering kali berhenti pada aspek perpindahan penggunaan produk, misalnya berpindah dari bank konvensional ke bank syariah, atau dari pembiayaan berbunga ke pembiayaan syariah, padahal, makna hijrah finansial jauh lebih luas. Hijrah finansial mencakup tiga dimensi utama, yaitu hijrah mindset, hijrah sistem, dan hijrah peradaban. Pertama, hijrah mindset merupakan perubahan pola pikir bahwa harta bukan sekadar alat konsumsi, tetapi amanah yang harus dikelola secara bertanggung jawab. Hijrah finansial tidak hanya dimaknai sebagai perpindahan penggunaan layanan dari perbankan konvensional menuju perbankan syariah, tetapi juga transformasi kesadaran dalam mengelola keuangan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Kedua, hijrah sistem berarti peralihan kepada mekanisme keuangan yang bebas dari riba, gharar, dan maisir melalui penggunaan instrumen keuangan syariah. Ketiga, hijrah peradaban merupakan cita-cita membangun masyarakat yang berkeadilan ekonomi, beretika, terbebas

dari praktik Riba, Gharar dan maysiir dan memiliki solidaritas sosial yang kuat melalui zakat, infak, sedekah, serta wakaf produktif.

Generasi Z menjadi segmen yang sangat strategis dalam gerakan hijrah finansial. Dalam beberapa tahun ke depan, generasi ini akan mendominasi usia produktif nasional, menjadi pelaku usaha baru, konsumen utama, sekaligus pengambil keputusan ekonomi keluarga. Jika sejak dini Generasi Z dibekali kesadaran finansial berbasis syariah, maka peluang terciptanya ekosistem ekonomi yang sehat dan berkelanjutan akan semakin besar. Sebaliknya, jika generasi ini terjebak dalam pola konsumsi instan, budaya utang, serta minim literasi keuangan, maka berbagai persoalan ekonomi sosial akan semakin kompleks di masa mendatang.

Perguruan tinggi memiliki posisi strategis dalam membentuk kesadaran tersebut. Kampus tidak hanya berfungsi sebagai ruang transfer ilmu pengetahuan, tetapi juga sebagai pusat pembentukan karakter, nilai, dan orientasi masa depan mahasiswa. Dalam konteks pendidikan ekonomi syariah, pembelajaran tidak cukup berhenti pada penyampaian teori di ruang kelas. Mahasiswa membutuhkan pengalaman belajar yang mempertemukan konsep akademik dengan realitas industri agar pemahaman yang terbentuk lebih kontekstual, aplikatif, dan membumi.

Berangkat dari kebutuhan tersebut, dilaksanakan kegiatan Praktisi Goes to Campus di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada mata kuliah Perbankan Syariah dengan tema Hijrah Finansial menuju Kemandirian Ekonomi Berbasis Syariah. Kegiatan ini menghadirkan praktisi dari Bank Muamalat Indonesia sebagai narasumber yang membagikan pengalaman empiris mengenai perkembangan industri perbankan syariah, pengelolaan keuangan sesuai prinsip syariah, pengenalan produk-produk perbankan syariah serta pentingnya membangun kesadaran finansial generasi muda.

Program ini dirancang sebagai jembatan yang mempertemukan dunia akademik dan dunia praktik, antara teori yang dipelajari mahasiswa di kelas dengan realitas industri keuangan syariah. Kehadiran praktisi dari Bank Muamalat Indonesia memberikan sudut pandang yang lebih konkret mengenai tantangan industri, inovasi layanan perbankan syariah, peluang karier, serta strategi menuju kemandirian ekonomi berbasis nilai-nilai syariah.

Respons mahasiswa terhadap kegiatan tersebut menunjukkan antusiasme yang tinggi. Materi yang disampaikan dinilai lebih dekat dengan realitas kehidupan mereka,

mudah dipahami, serta relevan dengan kebutuhan generasi muda masa kini. Mahasiswa tidak hanya memperoleh pemahaman konseptual mengenai perbankan syariah, tetapi juga melihat bagaimana nilai-nilai syariah dapat diterapkan dalam kehidupan finansial sehari-hari. Kondisi ini menegaskan bahwa model pembelajaran kolaboratif antara kampus dan praktisi mampu meningkatkan efektivitas literasi keuangan syariah di kalangan mahasiswa.

Berdasarkan latar belakang tersebut, tulisan ini menjadi penting untuk diangkat sebagai refleksi akademik sekaligus tawaran model pembelajaran yang relevan dengan perkembangan zaman. Artikel ini bertujuan menganalisis konsep hijrah finansial Generasi Z sebagai transformasi mindset, sistem, dan peradaban ekonomi berbasis syariah, serta menelaah peran program Praktisi Goes to Campus sebagai media strategis dalam menumbuhkan kesadaran finansial dan kemandirian ekonomi mahasiswa. Dengan demikian, kampus diharapkan tidak hanya menjadi pusat produksi pengetahuan, tetapi juga motor penggerak lahirnya generasi muda yang cerdas finansial, mandiri secara ekonomi, dan berkomitmen pada nilai-nilai syariah.

1. Konsep Hijrah dalam Perspektif Sosial Ekonomi

Secara etimologis, hijrah bermakna berpindah, meninggalkan, atau melakukan perubahan dari suatu keadaan menuju keadaan yang lebih baik. Dalam khazanah Islam, hijrah tidak hanya dipahami sebagai perpindahan fisik, tetapi juga transformasi nilai, perilaku, dan orientasi hidup. Oleh karena itu, konsep hijrah memiliki dimensi spiritual, moral, sosial, dan ekonomi.

Dalam konteks kontemporer, istilah hijrah berkembang menjadi simbol perubahan gaya hidup yang lebih sesuai dengan ajaran Islam. Namun demikian, penggunaan istilah hijrah sering kali terjebak pada aspek simbolik seperti penampilan, komunitas, atau preferensi produk tertentu. Padahal, hijrah yang substansial seharusnya menyentuh perubahan cara berpikir dan perilaku, termasuk dalam pengelolaan keuangan.

Hijrah finansial merupakan bentuk aktualisasi nilai hijrah dalam bidang ekonomi, yaitu perubahan perilaku keuangan dari praktik yang merugikan menuju praktik yang adil, sehat, dan sesuai prinsip syariah. Dengan demikian, hijrah finansial tidak berhenti pada pemilihan produk keuangan syariah, tetapi juga menyangkut etika mencari pendapatan, pola konsumsi, perencanaan keuangan, investasi halal, serta tanggung jawab sosial atas harta yang dimiliki.

2. Literasi Keuangan Syariah dan Tantangan Generasi Z

Literasi keuangan pada dasarnya adalah pemahaman kontekstual yang merujuk pada kemampuan individu memahami, mengelola, dan mengambil keputusan keuangan secara tepat. Dalam perspektif syariah, literasi keuangan tidak hanya berfokus pada aspek rasionalitas ekonomi, tetapi juga memasukkan unsur halal-haram, keadilan, transparansi, serta tanggung jawab sosial.

Generasi Z sebagai generasi digital menghadapi lingkungan keuangan yang sangat berbeda dibanding generasi sebelumnya. Mereka hidup di tengah kemudahan akses transaksi, promosi konsumsi melalui media sosial, budaya instan, dan berbagai produk keuangan digital yang berkembang sangat cepat. Situasi tersebut menciptakan dua sisi sekaligus. Di satu sisi, Generasi Z memiliki peluang besar menjadi generasi yang melek keuangan karena akses informasi terbuka luas. Di sisi lain, mereka juga rentan terhadap perilaku impulsif, jebakan utang konsumtif, gaya hidup berlebihan, serta keputusan investasi tanpa dasar pengetahuan yang memadai.

Menurut Otoritas Jasa keuangan (OJK), literasi keuangan syariah bagi Generasi Z menjadi sangat penting. Edukasi tidak cukup hanya mengenalkan istilah bank syariah, akad murabahah, mudharabah, atau musyarakah, tetapi harus diarahkan pada pembentukan kesadaran bahwa setiap keputusan ekonomi memiliki konsekuensi moral dan sosial.

Dalam perspektif ekonomi Islam, aktivitas keuangan tidak hanya berorientasi pada keuntungan material, tetapi juga mengandung dimensi moral, keadilan, dan tanggung jawab sosial (Karim, 2020).

3. Hijrah Finansial sebagai Transformasi Tiga Dimensi

Untuk memahami hijrah finansial secara komprehensif, tulisan ini menggunakan tiga dimensi utama sebagai kerangka analisis, yaitu mindset, sistem, dan peradaban.

a. Hijrah Mindset

Hijrah mindset merupakan perubahan paradigma dalam memandang harta dan aktivitas ekonomi. Dalam paradigma konvensional yang materialistik, uang sering ditempatkan sebagai tujuan utama dan ukuran keberhasilan hidup. Sebaliknya, dalam perspektif syariah, harta dipandang sebagai amanah yang harus diperoleh secara halal, dikelola secara bijak, dan dimanfaatkan untuk kemaslahatan.

Bentuk hijrah mindset antara lain:

- 1) Dari konsumtif menuju produktif
- 2) Dari hidup berdasarkan gengsi menuju hidup berdasarkan kebutuhan
- 3) Dari orientasi cepat kaya menuju proses yang halal dan berkelanjutan
- 4) Dari ketergantungan utang menuju kemandirian finansial
- 5) Dari individualistik menuju kepedulian sosial.

Bagi Generasi Z, perubahan mindset ini sangat mendasar karena mereka berada pada fase pembentukan identitas, kebiasaan konsumsi, dan pola pengambilan keputusan jangka panjang.

b. Hijrah Sistem Keuangan

Hijrah sistem berarti perpindahan dari mekanisme keuangan yang mengandung unsur riba, gharar, dan maisir menuju sistem yang berlandaskan prinsip syariah. Sistem keuangan syariah menekankan keadilan, transparansi, kemitraan, dan keterhubungan dengan sektor riil.

Implementasi hijrah sistem dapat diwujudkan melalui:

- 1) Penggunaan tabungan dan layanan perbankan Syariah
- 2) Pembiayaan berbasis akad syariah
- 3) Investasi pada instrumen halal
- 4) Pemanfaatan fintech Syariah
- 5) Pengelolaan dana sosial seperti zakat, infak, dan wakaf produktif.

Dengan demikian, hijrah sistem bukan sekadar perpindahan administratif antar lembaga keuangan, tetapi perubahan ekosistem transaksi ekonomi.

c. Hijrah Peradaban

Dimensi tertinggi dari hijrah finansial adalah hijrah peradaban, yaitu upaya membangun masyarakat yang memiliki tata ekonomi berkeadilan dan bermartabat. Peradaban ekonomi berbasis syariah menempatkan pertumbuhan ekonomi sejalan dengan pemerataan, etika bisnis, perlindungan pihak lemah, dan distribusi kekayaan yang sehat.

Indikator hijrah peradaban antara lain:

- 1) Berkurangnya ketergantungan masyarakat pada utang eksploitatif
- 2) Meningkatnya budaya kewirausahaan produktif
- 3) Berkembangnya solidaritas sosial melalui zakat dan wakaf

- 4) Tumbuhnya praktik usaha yang jujur dan amanah
- 5) Terciptanya keseimbangan antara keuntungan dan tanggung jawab sosial.

Kerangka ini menunjukkan bahwa hijrah finansial memiliki orientasi jangka panjang yang jauh melampaui perubahan perilaku individu semata.

4. Perguruan Tinggi sebagai Agen Transformasi

Perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam menyiapkan Generasi Z menghadapi tantangan ekonomi masa depan. Kampus bukan hanya tempat memperoleh gelar akademik, tetapi ruang pembentukan karakter, kompetensi, dan kepemimpinan sosial.

Dalam konteks ekonomi syariah, kampus dapat berperan sebagai:

- a. Pusat literasi keuangan syariah
- b. Laboratorium pembelajaran kewirausahaan halal
- c. Ruang dialog antara teori dan praktik industri
- d. Penghasil riset dan inovasi ekonomi Syariah
- e. Pencetak generasi muda yang berintegritas finansial.

Karena itu, pendekatan pembelajaran yang menghubungkan mahasiswa dengan praktisi industri menjadi penting agar teori yang dipelajari tidak berhenti sebagai konsep abstrak.

5. Program Praktisi Goes to Campus sebagai Model Pembelajaran Kontekstual

Program Praktisi *Goes to Campus* dapat dipahami sebagai strategi pembelajaran kolaboratif yang mempertemukan akademisi, mahasiswa, dan pelaku industri. Dalam model ini, mahasiswa memperoleh wawasan langsung mengenai dinamika lapangan, tantangan profesi, kebutuhan kompetensi, serta implementasi nyata prinsip-prinsip syariah.

Pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*) dinilai lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman mahasiswa karena mahasiswa tidak hanya menerima teori, tetapi juga memperoleh gambaran empiris dari praktik lapangan.

Kegiatan dengan tema Hijrah Finansial menuju Kemandirian Ekonomi berbasis syariah menunjukkan bahwa pembelajaran akan lebih efektif ketika mahasiswa dapat mendengar pengalaman praktis, studi kasus riil, dan tantangan aktual dunia industri. Model ini sekaligus mengurangi kesenjangan antara dunia kampus dan kebutuhan lapangan kerja.

Dengan dasar kerangka konseptual tersebut, pembahasan selanjutnya akan mengulas bagaimana program Praktisi Goes to Campus berkontribusi dalam menumbuhkan kesadaran hijrah finansial di kalangan Generasi Z serta mendorong lahirnya kemandirian ekonomi berbasis syariah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi reflektif terhadap pelaksanaan program Praktisi Goes to Campus pada mata kuliah Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMHT. Data diperoleh melalui observasi kegiatan, dokumentasi materi, interaksi mahasiswa selama kegiatan berlangsung, keaktifan dalam sesi tanya jawab serta studi literatur yang relevan dengan literasi keuangan syariah dan perilaku finansial Generasi Z. Analisis dilakukan secara deskriptif-interpretatif untuk memahami kontribusi program dalam membangun kesadaran hijrah finansial mahasiswa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Program Praktisi Goes to Campus sebagai Inovasi Pembelajaran Kontekstual

Pembelajaran di perguruan tinggi pada dasarnya tidak cukup hanya bertumpu pada transfer teori di ruang kelas. Mahasiswa membutuhkan ruang belajar yang mampu menghubungkan konsep akademik dengan realitas dunia kerja dan dinamika industri. Dalam konteks mata kuliah Perbankan Syariah, kebutuhan tersebut menjadi semakin penting karena perkembangan industri keuangan syariah berlangsung sangat cepat, baik dari sisi produk, layanan digital, regulasi, maupun kebutuhan sumber daya manusia. Atas dasar itu, pelaksanaan program Praktisi Goes to Campus dengan menghadirkan narasumber dari Bank Muamalat Indonesia menjadi bentuk inovasi pembelajaran yang relevan. Kehadiran praktisi memberikan nilai tambah karena mahasiswa tidak hanya memahami konsep akad, fungsi intermediasi bank syariah, maupun teori penghimpunan dan penyaluran dana, tetapi juga memperoleh gambaran nyata mengenai implementasi prinsip syariah di lapangan.

Sebagai lembaga perbankan syariah yang memiliki posisi historis sebagai pelopor bank syariah di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia memiliki pengalaman panjang dalam

menghadapi dinamika industri, perubahan perilaku nasabah, kompetisi perbankan nasional, serta transformasi layanan digital. Pengalaman tersebut menjadi sumber pembelajaran yang bernilai bagi mahasiswa, terutama dalam memahami bahwa industri perbankan syariah bukan sekadar konsep normatif, melainkan sektor ekonomi yang tumbuh, kompetitif, dan adaptif terhadap perubahan zaman.

Dengan demikian, program Praktisi Goes to Campus dapat dipandang sebagai model pembelajaran kontekstual yang memperkaya metode pengajaran di perguruan tinggi.

2. Menumbuhkan Kesadaran Hijrah Finansial di Kalangan Generasi Z

Tema yang diangkat dalam kegiatan tersebut, yaitu Hijrah Finansial menuju Kemandirian Ekonomi Berbasis Syariah, memiliki relevansi tinggi dengan kondisi Generasi Z saat ini. Generasi muda hidup dalam ekosistem ekonomi digital yang serba cepat, mudah, dan instan. Mereka sangat akrab dengan promosi konsumsi daring, pembayaran non-tunai, pinjaman digital, dan pola hidup berbasis tren.

Situasi tersebut menuntut adanya kesadaran baru mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang sehat. Dalam sesi diskusi, kehadiran praktisi dari Bank Muamalat Indonesia mampu menjelaskan bahwa hijrah finansial bukan sekadar berpindah rekening atau menggunakan label syariah, tetapi perubahan menyeluruh dalam cara memandang uang, pendapatan, utang, investasi, dan tanggung jawab sosial.

Bagi Generasi Z, pesan ini penting karena pada fase usia produktif awal mereka sedang membentuk kebiasaan finansial jangka panjang. Kebiasaan konsumtif yang dibiarkan sejak muda berpotensi menimbulkan masalah keuangan di masa depan. Sebaliknya, kebiasaan menabung, mengatur pengeluaran, menghindari utang tidak produktif, dan memilih instrumen halal akan menjadi fondasi kemandirian ekonomi.

Dalam konteks tersebut, hijrah finansial dapat dipahami sebagai proses pendidikan karakter ekonomi bagi generasi muda.

3. Transformasi Mindset: Dari Konsumtif Menuju Produktif

Salah satu poin penting yang dapat ditarik dari kegiatan ini adalah perlunya transformasi mindset mahasiswa terhadap uang dan gaya hidup. Banyak mahasiswa memandang keuangan hanya sebatas kemampuan membeli kebutuhan dan memenuhi gaya hidup. Padahal, pengelolaan keuangan yang baik dimulai dari cara berpikir yang sehat terhadap harta.

Melalui pemaparan praktisi, mahasiswa memperoleh pemahaman bahwa uang harus dikelola dengan prinsip tanggung jawab, perencanaan, dan kebermanfaatan. Penghasilan bukan sekadar untuk dihabiskan, tetapi juga perlu diarahkan pada tabungan, investasi, dana darurat, dan aktivitas produktif.

Transformasi mindset ini sangat penting karena perubahan sistem keuangan tidak akan efektif tanpa perubahan pola pikir penggunanya. Seseorang dapat menggunakan bank syariah, tetapi jika tetap konsumtif dan boros, maka substansi hijrah finansial belum tercapai.

4. Transformasi Sistem: Mendorong Pemanfaatan Layanan Keuangan Syariah

Selain perubahan mindset, kegiatan ini juga membuka wawasan mahasiswa mengenai pentingnya sistem keuangan yang sesuai prinsip syariah. Kehadiran narasumber dari Bank Muamalat Indonesia memberikan penjelasan langsung mengenai mekanisme layanan perbankan syariah, mulai dari layanan pembukaan tabungan, pembiayaan, hingga layanan digital yang memudahkan masyarakat. Kegiatan ini memberikan dampak yang sangat positif bagi mahasiswa, yang secara langsung melihat praktik Perbankan dan mampu mempertemukan dunia Teori di kampus dan realita dalam praktek langsung.

Mahasiswa menjadi lebih memahami bahwa bank syariah memiliki karakteristik yang berbeda dari sistem berbasis bunga. Nilai utama yang ditawarkan adalah kemitraan, keadilan, transparansi, dan orientasi sektor riil. Penjelasan langsung dari praktisi juga membantu mengurangi persepsi keliru bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional.

Dalam jangka panjang, peningkatan pemahaman ini dapat mendorong kepercayaan generasi muda terhadap industri keuangan syariah.

5. Transformasi Peradaban: Kemandirian Ekonomi Berbasis Nilai

Dimensi tertinggi dari hijrah finansial adalah terbentuknya masyarakat yang mandiri secara ekonomi dan berlandaskan nilai moral. Kemandirian ekonomi bukan hanya berarti memiliki pendapatan, tetapi juga kemampuan mengelola keuangan secara sehat, tidak bergantung pada utang konsumtif, memiliki semangat usaha, dan peduli terhadap kepentingan sosial.

Melalui tema yang diangkat, mahasiswa diajak memahami bahwa sistem ekonomi syariah bertujuan membangun keseimbangan antara keuntungan pribadi dan tanggung jawab sosial. Instrumen seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf menunjukkan bahwa ekonomi syariah tidak semata berorientasi profit, tetapi juga keberpihakan terhadap kesejahteraan masyarakat.

Jika nilai ini tertanam sejak bangku kuliah, maka Generasi Z berpotensi menjadi pelaku ekonomi masa depan yang tidak hanya cakap secara finansial, tetapi juga memiliki integritas moral dan kepedulian sosial.

6. Kampus sebagai Pusat Literasi dan Transformasi Ekonomi Syariah

Pengalaman pelaksanaan kegiatan ini menunjukkan bahwa perguruan tinggi memiliki peran penting sebagai pusat literasi ekonomi syariah. Kampus dapat menjadi ruang strategis untuk mempertemukan mahasiswa dengan dunia industri, regulator, praktisi, dan komunitas ekonomi syariah.

Kolaborasi dengan institusi seperti Bank Muamalat Indonesia merupakan contoh nyata bahwa sinergi antara akademisi dan praktisi mampu meningkatkan kualitas pembelajaran. Mahasiswa tidak hanya menerima materi teoritis, tetapi juga mendapatkan pengalaman belajar yang inspiratif dan aplikatif.

Model seperti ini layak dikembangkan secara berkelanjutan melalui kuliah tamu rutin, magang industri, studi kasus praktis, serta riset kolaboratif antara kampus dan lembaga keuangan syariah.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Hijrah finansial Generasi Z merupakan kebutuhan nyata di tengah perubahan lanskap ekonomi digital yang semakin kompleks. Generasi muda membutuhkan pemahaman keuangan yang tidak hanya cerdas secara teknis, tetapi juga berlandaskan nilai moral, tanggung jawab, dan keberlanjutan. Karena itu, hijrah finansial tidak cukup dimaknai sebagai perpindahan penggunaan produk keuangan, melainkan transformasi menyeluruh dalam mindset, sistem, dan orientasi peradaban ekonomi.

Pelaksanaan program Praktisi Goes to Campus pada mata kuliah Perbankan Syariah dengan menghadirkan narasumber dari Bank Muamalat Indonesia membuktikan bahwa

kolaborasi antara kampus dan industri merupakan strategi efektif dalam meningkatkan literasi keuangan syariah mahasiswa. Kehadiran praktisi mampu menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik, sekaligus memberikan inspirasi nyata mengenai pentingnya kemandirian ekonomi berbasis syariah.

Ke depan, perguruan tinggi diharapkan semakin aktif membangun ekosistem pembelajaran yang adaptif, kolaboratif, dan responsif terhadap kebutuhan generasi muda. Dengan demikian, kampus tidak hanya melahirkan lulusan yang kompeten secara akademik, tetapi juga generasi yang mandiri secara finansial, berintegritas, dan siap berkontribusi dalam membangun peradaban ekonomi yang adil serta berlandaskan nilai-nilai syariah.

REFERENSI

- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2019). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. (2021). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Aziz, Abdul. (2022). "Literasi Keuangan Syariah di Kalangan Generasi Z." *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 12(2), 115–128.
- Bank Indonesia. (2022). *Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Fauziah, Siti. (2023). "Transformasi Perilaku Finansial Generasi Muda di Era Digital." *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah*, 8(1), 45–59.
- Hidayat, Nur. (2021). "Integrasi Akademisi dan Praktisi dalam Pembelajaran Ekonomi Syariah." *Jurnal Edukasi Ekonomi Syariah*, 5(2), 87–99.
- Karim, Adiwarmanto A. (2020). *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential Learning*. New Jersey: Prentice Hall.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
- Majelis Ulama Indonesia. (2017). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: DSN-MUI.
- Ma'ruf Amin. (2021). *Pidato dan Gagasan Pengembangan Ekonomi Syariah Indonesia*. Jakarta: Sekretariat Wakil Presiden Republik Indonesia.

- Nafik H.R., Muhammad. (2021). *Keuangan Syariah untuk Generasi Milenial dan Gen Z*. Surabaya: Airlangga University Press.
- OECD. (2020). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy*. Paris: OECD.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia*. Jakarta: OJK.
- Rahmawati, Lina. (2022). “Peran Perguruan Tinggi dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Mahasiswa.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Islam*, 6(3), 210–223.
- Sjahdeini, Sutan Remy. (2018). *Perbankan Syariah: Produk-Produk dan Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana.
- Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, Muhammad Karebet. (2017). *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani.

Analysis of Activity-Based Costing Application in Determining Cost of Goods Manufactured at PT Siantar Top Tbk

Lauwrencia Darmawan^{1*)}, Sylvia Fettry Elvira Maratno²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

Correspondence Author: gavrielleleon@gmail.com, Bandung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3505>

Abstract

Accurate determination of the cost of goods manufactured is an important factor in supporting managerial decision-making in manufacturing companies. The complexity of production activities requires a cost allocation method that accurately reflects resource consumption. This study aims to analyze the application of the Activity Based Costing (ABC) method in determining the cost of goods manufactured at PT Siantar Top Tbk. The study uses a qualitative descriptive approach with a documentation study design. The data used are secondary data obtained from the 2024 Annual Report of PT Siantar Top Tbk, the 2024 Financial Statements, books, scientific journals, and relevant previous research. The results show that PT Siantar Top Tbk has complex operational activities, including raw material procurement, production processes, machine use, quality control, packaging, and product distribution. These characteristics make factory overhead costs an important component in determining the cost of goods manufactured. The Activity Based Costing method is considered more relevant than traditional methods because it uses activities as the basis for cost allocation through various cost drivers that are in accordance with resource consumption. The application of the ABC method has the potential to improve the accuracy of cost information, help identify non-value-added activities, and support cost control and more effective managerial decision-making. The research conclusion shows that the Activity Based Costing method can be an effective alternative in determining the cost of production at PT Siantar Top Tbk because it is able to produce more accurate cost information than traditional methods.

Keywords: Activity Based Costing, Cost of Goods Sold, Factory Overhead Costs, Management Accounting, PT Siantar Top Tbk

Abstrak

Penentuan harga pokok produksi yang akurat merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial pada perusahaan manufaktur. Kompleksitas aktivitas produksi menyebabkan perusahaan memerlukan metode pembebanan biaya yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya secara tepat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode Activity Based Costing (ABC) dalam penentuan harga pokok produksi pada PT Siantar Top Tbk. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan desain studi dokumentasi. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari Annual Report PT Siantar Top Tbk Tahun 2024, Laporan Keuangan Tahun 2024, buku, jurnal ilmiah, dan penelitian terdahulu yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Siantar Top Tbk memiliki aktivitas operasional yang kompleks, meliputi pengadaan bahan baku, proses produksi, penggunaan mesin, pengendalian kualitas, pengemasan, dan distribusi produk. Karakteristik tersebut menyebabkan biaya overhead pabrik menjadi salah satu komponen penting dalam penentuan harga pokok produksi. Metode Activity Based Costing dinilai lebih relevan dibandingkan metode tradisional karena menggunakan aktivitas sebagai dasar pembebanan biaya melalui berbagai cost driver yang sesuai dengan konsumsi sumber daya. Penerapan metode ABC berpotensi meningkatkan akurasi informasi biaya, membantu identifikasi aktivitas yang tidak bernilai tambah, serta mendukung pengendalian biaya dan pengambilan keputusan manajerial yang lebih efektif. Kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa metode Activity Based Costing dapat menjadi alternatif yang efektif dalam penentuan harga pokok produksi pada PT Siantar Top Tbk karena mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat dibandingkan metode tradisional.

Kata kunci : Activity Based Costing, Harga Pokok Produksi, Biaya Overhead Pabrik, Akuntansi Manajemen, PT Siantar Top Tbk

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis yang semakin kompetitif menuntut perusahaan untuk mampu mengelola biaya secara efektif dan efisien guna mempertahankan kelangsungan usaha serta meningkatkan daya saing. Salah satu informasi yang sangat penting bagi manajemen adalah informasi mengenai harga pokok produksi (HPP). Ketepatan perhitungan HPP akan memengaruhi penetapan harga jual, perencanaan laba, pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan manajerial. Dalam perusahaan manufaktur, kesalahan dalam pembebanan biaya produksi dapat menyebabkan terjadinya distorsi biaya sehingga informasi biaya yang dihasilkan menjadi kurang akurat.

Akuntansi manajemen memiliki peran penting dalam menyediakan informasi biaya yang relevan bagi manajemen perusahaan. Salah satu metode yang digunakan dalam penentuan harga pokok produksi adalah Activity Based Costing (ABC). Metode ABC merupakan sistem perhitungan biaya yang mengalokasikan biaya berdasarkan aktivitas yang mengonsumsi sumber daya. Berbeda dengan metode tradisional yang umumnya menggunakan satu dasar pembebanan biaya, metode ABC menggunakan berbagai cost driver yang disesuaikan dengan aktivitas yang terjadi dalam proses produksi sehingga mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat.

Perusahaan manufaktur pada umumnya memiliki aktivitas produksi yang kompleks dan melibatkan berbagai aktivitas pendukung yang menimbulkan biaya overhead pabrik. Kondisi tersebut menyebabkan penggunaan metode tradisional sering kali menghasilkan pembebanan biaya yang kurang tepat karena tidak seluruh produk mengonsumsi sumber daya dalam proporsi yang sama. Oleh karena itu, penerapan metode Activity Based Costing dinilai lebih mampu menggambarkan konsumsi sumber daya yang sebenarnya dan memberikan informasi biaya yang lebih relevan bagi manajemen perusahaan.

PT Siantar Top Tbk merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang industri makanan dan minuman ringan di Indonesia. Perseroan memproduksi berbagai jenis produk seperti mie instan, biskuit, wafer, permen, dan makanan ringan lainnya yang dipasarkan di pasar domestik maupun internasional. Aktivitas operasional perusahaan mencakup pengadaan bahan baku, proses produksi, penggunaan mesin, pengendalian kualitas, pengemasan, penyimpanan, hingga distribusi produk. Kompleksitas aktivitas tersebut menyebabkan biaya overhead pabrik menjadi salah satu komponen penting dalam

penentuan harga pokok produksi sehingga diperlukan metode pengalokasian biaya yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya secara lebih tepat.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa metode Activity Based Costing mampu menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat dibandingkan metode tradisional. Penelitian Bamut dan Lusy (2024) menunjukkan bahwa penerapan metode ABC menghasilkan perhitungan harga pokok produksi yang lebih akurat karena biaya dialokasikan berdasarkan aktivitas yang sebenarnya terjadi dalam proses produksi. Ridwan dan Suherman (2021) menyimpulkan bahwa metode ABC mampu memberikan informasi biaya yang lebih tepat sehingga membantu manajemen dalam menentukan harga jual produk dan meningkatkan efisiensi biaya produksi. Selain itu, Yahya dkk. (2024) menyatakan bahwa penerapan Activity Based Costing dapat meningkatkan akurasi perhitungan biaya produksi karena biaya dialokasikan berdasarkan aktivitas yang mengonsumsi sumber daya.

Meskipun berbagai penelitian telah membahas penerapan Activity Based Costing pada berbagai perusahaan manufaktur, kajian yang menghubungkan karakteristik aktivitas operasional PT Siantar Top Tbk dengan potensi penerapan metode Activity Based Costing dalam penentuan harga pokok produksi masih relatif terbatas. Sebagian besar penelitian berfokus pada perhitungan biaya pada objek penelitian yang berbeda, sedangkan penelitian ini berupaya menganalisis relevansi penerapan metode Activity Based Costing berdasarkan karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk serta didukung oleh data laporan tahunan, laporan keuangan, dan berbagai penelitian terdahulu yang relevan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis konsep penentuan harga pokok produksi pada perusahaan manufaktur, mengkaji penerapan metode Activity Based Costing dalam penentuan harga pokok produksi pada PT Siantar Top Tbk, serta mengevaluasi manfaat dan keunggulan metode Activity Based Costing dibandingkan metode tradisional berdasarkan teori dan penelitian terdahulu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan desain studi dokumentasi. Pendekatan deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis penerapan metode Activity Based Costing (ABC) dalam penentuan harga pokok produksi pada PT Siantar Top Tbk berdasarkan data sekunder yang diperoleh dari berbagai sumber yang

relevan. Pendekatan ini dipilih karena penelitian tidak bertujuan melakukan pengujian statistik, melainkan memberikan gambaran dan analisis mengenai relevansi penerapan metode Activity Based Costing pada perusahaan manufaktur.

Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah PT Siantar Top Tbk, yaitu perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang industri makanan dan minuman ringan. Perusahaan ini dipilih karena memiliki aktivitas produksi yang beragam, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, penggunaan mesin, pengendalian kualitas, pengemasan, hingga distribusi produk. Karakteristik tersebut menjadikan PT Siantar Top Tbk relevan untuk dianalisis dalam konteks penerapan metode Activity Based Costing.

Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian merupakan data sekunder yang diperoleh dari Annual Report PT Siantar Top Tbk Tahun 2024, Laporan Keuangan PT Siantar Top Tbk Tahun 2024, buku, jurnal ilmiah, serta penelitian terdahulu yang berkaitan dengan akuntansi manajemen, harga pokok produksi, dan metode Activity Based Costing.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Studi Pustaka

Dilakukan dengan mempelajari berbagai buku, jurnal ilmiah, artikel, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan akuntansi biaya, harga pokok produksi, dan metode Activity Based Costing.

2. Dokumentasi

Dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis Annual Report PT Siantar Top Tbk Tahun 2024, Laporan Keuangan Tahun 2024, serta dokumen pendukung lainnya yang berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Menganalisis karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk sebagai perusahaan manufaktur.
2. Menganalisis konsep penentuan harga pokok produksi berdasarkan teori akuntansi biaya dan akuntansi manajemen.

3. Mengkaji konsep dan tahapan penerapan metode Activity Based Costing berdasarkan literatur dan penelitian terdahulu.
4. Membandingkan karakteristik metode tradisional dan metode Activity Based Costing dalam penentuan harga pokok produksi.
5. Menganalisis potensi manfaat penerapan Activity Based Costing pada PT Siantar Top Tbk berdasarkan karakteristik aktivitas operasional perusahaan dan hasil penelitian terdahulu.
6. Menarik kesimpulan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan.

Validitas Data

Untuk meningkatkan keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari laporan perusahaan, buku akademik, jurnal ilmiah, dan penelitian terdahulu. Analisis dilakukan secara sistematis untuk memastikan kesesuaian antara teori, hasil penelitian sebelumnya, dan kondisi operasional PT Siantar Top Tbk sehingga diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai penerapan metode Activity Based Costing dalam penentuan harga pokok produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum PT Siantar Top Tbk

PT Siantar Top Tbk merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang industri makanan dan minuman ringan di Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1972 dan telah berkembang menjadi salah satu produsen makanan ringan terkemuka yang produknya dipasarkan baik di pasar domestik maupun internasional. PT Siantar Top Tbk resmi menjadi perusahaan terbuka setelah mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan terus melakukan pengembangan usaha melalui inovasi produk serta perluasan jaringan distribusi.

Bidang usaha utama PT Siantar Top Tbk meliputi produksi dan pemasaran berbagai jenis makanan dan minuman ringan. Produk yang dihasilkan perusahaan antara lain mie instan, biskuit, wafer, permen, makanan ringan berbasis kentang, serta berbagai produk konsumsi lainnya. Keberagaman produk tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki proses produksi yang kompleks dan melibatkan berbagai aktivitas operasional yang saling berkaitan.

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, PT Siantar Top Tbk melaksanakan berbagai aktivitas mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, penggunaan mesin dan peralatan produksi, pengendalian kualitas, pengemasan produk, penyimpanan barang jadi, hingga distribusi kepada konsumen. Aktivitas tersebut melibatkan penggunaan sumber daya yang beragam dan menimbulkan berbagai jenis biaya, khususnya biaya overhead pabrik yang menjadi salah satu komponen penting dalam penentuan harga pokok produksi.

Berdasarkan Annual Report 2024, PT Siantar Top Tbk terus melakukan upaya peningkatan efisiensi operasional, inovasi produk, penguatan jaringan distribusi, serta investasi pada teknologi dan pengembangan bisnis guna meningkatkan daya saing perusahaan. Selain itu, perusahaan juga berupaya menjaga efektivitas pengelolaan biaya untuk mendukung peningkatan kinerja keuangan dan profitabilitas perusahaan.

Karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk menjadikan perusahaan ini relevan untuk dianalisis dalam konteks penerapan metode Activity Based Costing (ABC). Beragamnya aktivitas produksi dan pendukung menyebabkan biaya overhead pabrik menjadi semakin kompleks sehingga memerlukan metode pengalokasian biaya yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya secara lebih akurat. Metode Activity Based Costing dinilai sesuai karena menggunakan aktivitas sebagai dasar pembebanan biaya sehingga dapat menghasilkan informasi biaya yang lebih rinci dan mendukung pengambilan keputusan manajerial yang lebih efektif dibandingkan metode tradisional.

2. Analisis Kinerja Keuangan PT Siantar Top Tbk

Untuk memberikan gambaran mengenai kondisi perusahaan yang menjadi objek penelitian, peneliti melakukan analisis terhadap kinerja keuangan PT Siantar Top Tbk berdasarkan data yang disajikan dalam Annual Report Tahun 2024. Analisis ini penting karena pengelolaan biaya yang efektif akan berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba dan mempertahankan kinerja keuangannya.

Tabel 1. Perkembangan Penjualan dan Laba PT Siantar Top Tbk Tahun 2022-2024

Keterangan	2022	2023	2024
Penjualan Bersih	4.931.554	4.767.207	4.959.940
Laba Bruto	1.029.762	1.436.026	1.560.355
Laba Usaha	582.131	971.015	1.069.059
Laba Bersih	624.524	917.794	1.314.431

Sumber: Annual Report PT Siantar Top Tbk Tahun 2024.

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa kinerja keuangan PT Siantar Top Tbk menunjukkan tren yang positif selama periode 2022–2024. Penjualan bersih perusahaan mengalami peningkatan dari Rp4,77 triliun pada tahun 2023 menjadi Rp4,96 triliun pada tahun 2024. Peningkatan penjualan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mampu mempertahankan permintaan pasar terhadap produk-produknya di tengah persaingan industri makanan dan minuman yang semakin kompetitif.

Selain peningkatan penjualan, perusahaan juga menunjukkan pertumbuhan laba yang cukup signifikan. Laba bruto meningkat dari Rp1,44 triliun pada tahun 2023 menjadi Rp1,56 triliun pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola biaya produksi secara lebih efisien sehingga menghasilkan margin keuntungan yang lebih baik.

Laba usaha perusahaan juga mengalami peningkatan dari Rp971 miliar pada tahun 2023 menjadi Rp1,07 triliun pada tahun 2024. Peningkatan tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan berhasil mengendalikan biaya operasional serta meningkatkan efektivitas aktivitas bisnisnya. Sementara itu, laba bersih mengalami peningkatan yang cukup besar dari Rp917 miliar menjadi Rp1,31 triliun pada tahun 2024.

Peningkatan laba yang lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan penjualan menunjukkan bahwa efisiensi biaya menjadi salah satu faktor yang berkontribusi terhadap peningkatan profitabilitas perusahaan. Kondisi ini memperlihatkan pentingnya sistem informasi biaya yang akurat dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial, khususnya yang berkaitan dengan pengendalian biaya produksi dan penentuan harga pokok produksi.

Tabel 2. Perkembangan Aset, Liabilitas, dan Ekuitas

PT Siantar Top Tbk Tahun 2022-2024

Keterangan	2022	2023	2024
Total Aset	4.590.738	5.482.235	6.762.107
Total Liabilitas	662.339	634.723	616.035
Total Ekuitas	3.928.399	4.847.511	6.146.072

Sumber: Annual Report PT Siantar Top Tbk Tahun 2024.

Berdasarkan Tabel 2, total aset PT Siantar Top Tbk mengalami peningkatan dari Rp5,48 triliun pada tahun 2023 menjadi Rp6,76 triliun pada tahun 2024. Peningkatan aset menunjukkan adanya pertumbuhan kapasitas usaha serta kemampuan perusahaan dalam

mengembangkan kegiatan operasionalnya. Sementara itu, total liabilitas perusahaan mengalami penurunan dari Rp634 miliar pada tahun 2023 menjadi Rp616 miliar pada tahun 2024. Penurunan liabilitas menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat solvabilitas yang baik serta mampu mengelola kewajibannya secara efektif.

Sejalan dengan peningkatan laba yang diperoleh perusahaan, total ekuitas juga meningkat dari Rp4,85 triliun pada tahun 2023 menjadi Rp6,15 triliun pada tahun 2024. Peningkatan ekuitas mencerminkan kondisi keuangan perusahaan yang semakin kuat dan kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai bagi pemegang saham.

Berdasarkan hasil analisis kinerja keuangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Siantar Top Tbk menunjukkan pertumbuhan yang positif baik dari sisi pendapatan maupun profitabilitas. Kondisi ini menunjukkan pentingnya pengelolaan biaya yang efektif dalam mendukung peningkatan kinerja perusahaan. Oleh karena itu, penerapan metode Activity Based Costing (ABC) menjadi relevan untuk dikaji karena metode ini berpotensi menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan biaya produksi.

3. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi pada PT Siantar Top Tbk

Harga pokok produksi (HPP) merupakan salah satu informasi biaya yang sangat penting dalam perusahaan manufaktur. HPP digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk, menghitung laba perusahaan, mengevaluasi efisiensi produksi, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial. Ketepatan perhitungan harga pokok produksi akan berpengaruh langsung terhadap kualitas informasi biaya yang dihasilkan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2018), harga pokok produksi terdiri dari tiga unsur utama, yaitu biaya bahan baku (BBB), biaya tenaga kerja langsung (BTK), dan biaya overhead pabrik (BOP). Biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan yang digunakan dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang berkaitan dengan tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi. Sementara itu, biaya overhead pabrik mencakup seluruh biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, seperti biaya pemeliharaan mesin, biaya listrik, biaya penyusutan, dan biaya pendukung produksi lainnya.

Sebagai perusahaan manufaktur yang memproduksi berbagai jenis makanan dan minuman ringan, PT Siantar Top Tbk memiliki aktivitas produksi yang kompleks dan

melibatkan berbagai sumber daya. Aktivitas tersebut mencakup pengadaan bahan baku, proses pengolahan produk, penggunaan mesin produksi, pengendalian kualitas, pengemasan, penyimpanan, hingga distribusi produk. Kompleksitas aktivitas tersebut menyebabkan biaya overhead pabrik menjadi salah satu komponen biaya yang cukup signifikan dalam proses produksi.

Ketepatan pengalokasian biaya overhead pabrik menjadi faktor penting dalam menentukan akurasi harga pokok produksi. Apabila biaya overhead tidak dialokasikan secara tepat, maka harga pokok produksi yang dihasilkan dapat mengalami distorsi. Distorsi biaya dapat menyebabkan suatu produk menerima pembebanan biaya yang terlalu tinggi (overcosting) atau terlalu rendah (undercosting), sehingga informasi biaya yang digunakan oleh manajemen menjadi kurang akurat.

Hubungan antara harga pokok produksi dan laba perusahaan sangat erat. Semakin akurat perhitungan harga pokok produksi, maka perusahaan akan lebih mudah menentukan harga jual yang kompetitif sekaligus memperoleh tingkat keuntungan yang sesuai dengan target perusahaan. Sebaliknya, kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi dapat mengakibatkan penetapan harga jual yang kurang tepat sehingga berpotensi menurunkan profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan analisis kinerja keuangan PT Siantar Top Tbk yang menunjukkan peningkatan penjualan dan laba selama periode 2022–2024, kebutuhan akan sistem informasi biaya yang akurat menjadi semakin penting. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan metode pembebanan biaya yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya secara lebih tepat, terutama dalam mengalokasikan biaya overhead pabrik yang berasal dari berbagai aktivitas produksi. Oleh karena itu, metode Activity Based Costing menjadi salah satu alternatif yang relevan untuk dikaji dalam mendukung penentuan harga pokok produksi yang lebih akurat pada PT Siantar Top Tbk.

4. Analisis Penerapan Activity Based Costing pada PT Siantar Top Tbk

Activity Based Costing (ABC) merupakan metode perhitungan biaya yang mengalokasikan biaya berdasarkan aktivitas yang mengonsumsi sumber daya. Metode ini dikembangkan untuk mengatasi keterbatasan metode tradisional yang umumnya menggunakan satu dasar pembebanan biaya sehingga berpotensi menimbulkan distorsi biaya pada perusahaan yang memiliki aktivitas produksi yang kompleks.

PT Siantar Top Tbk sebagai perusahaan manufaktur memiliki berbagai aktivitas yang saling berkaitan dalam proses produksi. Aktivitas tersebut melibatkan penggunaan bahan baku, tenaga kerja, mesin produksi, pengendalian kualitas, pengemasan, serta distribusi produk. Dalam metode Activity Based Costing, aktivitas-aktivitas tersebut dapat dijadikan dasar untuk mengalokasikan biaya overhead pabrik secara lebih akurat.

Tabel 3. Aktivitas Utama dan Potensi Cost Driver pada PT Siantar Top Tbk

Aktivitas	Potensi Cost Driver
Pengadaan bahan baku	Jumlah pesanan bahan baku
Pengolahan produksi	Jam tenaga kerja langsung
Penggunaan mesin	Jam mesin
Pengendalian kualitas	Jumlah inspeksi
Pengemasan	Jumlah unit produk
Distribusi	Jumlah pengiriman

Sumber: Diolah peneliti berdasarkan karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk.

Berdasarkan Tabel 3, setiap aktivitas memiliki karakteristik yang berbeda sehingga membutuhkan cost driver yang berbeda pula. Pada aktivitas pengadaan bahan baku, biaya dapat dipengaruhi oleh jumlah pesanan bahan baku yang dilakukan perusahaan. Aktivitas pengolahan produksi dapat menggunakan jam tenaga kerja langsung sebagai dasar pembebanan biaya karena berkaitan dengan keterlibatan tenaga kerja dalam proses produksi.

Selanjutnya, aktivitas penggunaan mesin dapat menggunakan jam mesin sebagai cost driver karena biaya yang timbul umumnya berkaitan dengan tingkat penggunaan mesin produksi. Pada aktivitas pengendalian kualitas, jumlah inspeksi dapat digunakan sebagai cost driver karena semakin banyak inspeksi yang dilakukan maka semakin besar sumber daya yang digunakan. Sementara itu, aktivitas pengemasan dapat dikaitkan dengan jumlah unit produk yang dikemas, sedangkan aktivitas distribusi dapat dikaitkan dengan jumlah pengiriman yang dilakukan perusahaan.

Penerapan metode Activity Based Costing memungkinkan biaya overhead pabrik dialokasikan berdasarkan konsumsi aktivitas yang sebenarnya terjadi dalam proses produksi. Dengan demikian, biaya yang dibebankan kepada setiap produk menjadi lebih mencerminkan penggunaan sumber daya yang sesungguhnya dibandingkan metode tradisional yang hanya menggunakan satu dasar pembebanan biaya.

Karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk yang melibatkan berbagai aktivitas produksi dan pendukung menunjukkan bahwa metode Activity Based Costing memiliki potensi untuk menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat. Melalui penggunaan cost driver yang sesuai, perusahaan dapat mengurangi kemungkinan terjadinya overcosting maupun undercosting sehingga informasi harga pokok produksi yang dihasilkan menjadi lebih relevan untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen.

Hasil analisis ini sejalan dengan penelitian Ridwan dan Suherman (2021) yang menyatakan bahwa metode Activity Based Costing mampu menghasilkan pembebanan biaya overhead yang lebih tepat sesuai konsumsi aktivitas masing-masing produk. Selain itu, penelitian Bamut dan Lusy (2024) juga menunjukkan bahwa penerapan metode ABC dapat meningkatkan akurasi perhitungan biaya produksi dibandingkan metode tradisional. Oleh karena itu, metode Activity Based Costing dinilai memiliki potensi yang baik untuk diterapkan pada perusahaan manufaktur yang memiliki aktivitas operasional kompleks seperti PT Siantar Top Tbk.

5. Perbandingan Metode Tradisional dan Activity Based Costing

Untuk memahami keunggulan metode Activity Based Costing (ABC), perlu dilakukan perbandingan dengan metode tradisional yang selama ini banyak digunakan dalam penentuan harga pokok produksi. Perbandingan kedua metode tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Perbandingan Metode Tradisional dan Activity Based Costing

Aspek	Metode Tradisional	Activity Based Costing
Dasar Pembebanan	Satu cost driver	Banyak cost driver
Fokus Perhitungan	Volume produksi	Aktivitas produksi
Ketepatan Alokasi Biaya	Relatif rendah	Lebih akurat
Informasi Biaya	Umum	Lebih rinci
Kompleksitas	Sederhana	Lebih kompleks
Manfaat Manajerial	Terbatas	Lebih luas

Sumber: Diolah dari berbagai penelitian terdahulu.

Berdasarkan Tabel 4, terdapat perbedaan mendasar antara metode tradisional dan metode Activity Based Costing dalam proses pembebanan biaya overhead pabrik. Metode tradisional umumnya menggunakan satu dasar pembebanan biaya, seperti jam tenaga kerja langsung atau jam mesin, sehingga proses perhitungannya relatif lebih sederhana. Namun, penggunaan satu cost driver sering kali tidak mampu

menggambarkan konsumsi sumber daya yang sebenarnya, terutama pada perusahaan manufaktur yang memiliki berbagai aktivitas produksi.

Sebaliknya, metode Activity Based Costing menggunakan beberapa cost driver yang disesuaikan dengan aktivitas yang mengonsumsi sumber daya. Melalui pendekatan ini, biaya overhead pabrik dialokasikan berdasarkan aktivitas yang terjadi selama proses produksi sehingga menghasilkan informasi biaya yang lebih rinci dan akurat. Dengan demikian, metode ABC mampu mengurangi kemungkinan terjadinya overcosting maupun undercosting pada suatu produk.

Perbedaan lainnya terlihat pada fokus perhitungan biaya. Metode tradisional lebih berorientasi pada volume produksi, sedangkan metode Activity Based Costing berorientasi pada aktivitas yang dilakukan dalam proses produksi. Pendekatan berbasis aktivitas memungkinkan perusahaan memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai aktivitas mana yang memberikan nilai tambah dan aktivitas mana yang berpotensi menimbulkan pemborosan biaya.

Hasil penelitian Ridwan dan Suherman (2021) menunjukkan bahwa metode Activity Based Costing mampu menghasilkan pembebanan biaya overhead yang lebih sesuai dengan konsumsi aktivitas masing-masing produk. Penelitian Bamut dan Lusy (2024) juga menyimpulkan bahwa metode ABC menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat dibandingkan metode tradisional sehingga dapat mendukung proses pengambilan keputusan manajemen secara lebih efektif.

Jika dikaitkan dengan karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk, metode Activity Based Costing dinilai lebih relevan untuk diterapkan dibandingkan metode tradisional. Hal ini disebabkan perusahaan memiliki berbagai aktivitas produksi yang melibatkan penggunaan bahan baku, tenaga kerja, mesin, pengendalian kualitas, pengemasan, dan distribusi produk. Kompleksitas aktivitas tersebut menyebabkan biaya overhead pabrik menjadi semakin beragam sehingga memerlukan sistem pembebanan biaya yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya secara lebih tepat.

Dengan demikian, berdasarkan teori, penelitian terdahulu, dan karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk, metode Activity Based Costing memiliki potensi yang lebih baik dibandingkan metode tradisional dalam menghasilkan informasi harga pokok produksi yang akurat, relevan, dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan manajerial.

6. Implikasi Penerapan Activity Based Costing

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, penerapan metode Activity Based Costing (ABC) pada PT Siantar Top Tbk berpotensi memberikan berbagai manfaat dalam proses penentuan harga pokok produksi. Metode ABC memungkinkan perusahaan mengalokasikan biaya overhead pabrik berdasarkan aktivitas yang mengonsumsi sumber daya sehingga informasi biaya yang dihasilkan menjadi lebih akurat dibandingkan metode tradisional. Akurasi informasi biaya tersebut sangat penting bagi perusahaan manufaktur karena berkaitan dengan penentuan harga jual, perencanaan laba, pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan manajerial.

Selain meningkatkan akurasi perhitungan biaya, metode Activity Based Costing juga dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi aktivitas yang memberikan nilai tambah (value added activities) maupun aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (non-value added activities). Dengan demikian, manajemen dapat melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang kurang efisien dan mengambil langkah perbaikan untuk meningkatkan efektivitas operasional perusahaan. Kondisi ini pada akhirnya dapat mendukung upaya perusahaan dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing di tengah persaingan industri yang semakin ketat.

Bagi PT Siantar Top Tbk yang memiliki berbagai aktivitas produksi mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, penggunaan mesin, pengendalian kualitas, pengemasan, hingga distribusi produk, penerapan metode Activity Based Costing berpotensi menghasilkan informasi biaya yang lebih rinci mengenai konsumsi sumber daya pada setiap aktivitas. Informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar dalam melakukan pengendalian biaya secara lebih efektif dan mendukung proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan strategi operasional perusahaan.

Meskipun demikian, penerapan metode Activity Based Costing juga memiliki beberapa tantangan. Metode ini memerlukan identifikasi aktivitas dan cost driver yang lebih rinci dibandingkan metode tradisional. Selain itu, perusahaan membutuhkan sistem informasi yang memadai serta ketersediaan data yang lengkap agar proses pengalokasian biaya dapat dilakukan secara tepat. Oleh karena itu, keberhasilan implementasi metode ABC sangat bergantung pada kesiapan perusahaan dalam mengelola informasi biaya dan aktivitas operasional secara terintegrasi.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa PT Siantar Top Tbk sebagai perusahaan manufaktur memiliki aktivitas operasional yang kompleks, meliputi pengadaan bahan baku, proses produksi, penggunaan mesin, pengendalian kualitas, pengemasan, hingga distribusi produk. Kompleksitas aktivitas tersebut menyebabkan biaya overhead pabrik menjadi salah satu komponen penting dalam penentuan harga pokok produksi sehingga diperlukan metode pembebanan biaya yang mampu menghasilkan informasi biaya secara lebih akurat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode Activity Based Costing (ABC) memiliki keunggulan dibandingkan metode tradisional karena menggunakan aktivitas sebagai dasar pembebanan biaya. Melalui penggunaan berbagai cost driver yang disesuaikan dengan aktivitas yang mengonsumsi sumber daya, metode ABC mampu mengalokasikan biaya overhead pabrik secara lebih tepat sehingga dapat mengurangi kemungkinan terjadinya distorsi biaya dalam perhitungan harga pokok produksi.

Berdasarkan karakteristik operasional PT Siantar Top Tbk, metode Activity Based Costing dinilai lebih relevan untuk diterapkan dibandingkan metode tradisional. Penerapan metode ABC berpotensi meningkatkan akurasi informasi biaya, membantu identifikasi aktivitas yang tidak bernilai tambah, mendukung pengendalian biaya, serta memberikan informasi yang lebih baik bagi manajemen dalam menentukan harga jual dan mengambil keputusan strategis.

Dengan demikian, metode Activity Based Costing dapat menjadi alternatif yang efektif dalam penentuan harga pokok produksi pada PT Siantar Top Tbk. Meskipun demikian, implementasi metode ini memerlukan identifikasi aktivitas dan cost driver yang lebih rinci serta dukungan sistem informasi yang memadai agar dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

REFERENSI

- Abizar, M., Rafli, M., & Istiaji, A. (2025). Perbandingan metode activity based costing (ABC) dalam menghitung harga pokok produksi pada UMKM Kopi Harum Manis. *Jurnal Manajemen Ekonomi Akuntansi*, 1(4).
<https://doi.org/10.63921/jmaeka.v1i4.86>

- Atika. (2016). Pengaruh rasio leverage dan aktivitas terhadap profitabilitas pada PT Siantar Top Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Financial*, 2(1), 8–15.
- Bamut, O. C., & Lusy, L. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan metode activity based costing pada PT Langgeng Makmur Aluminium di Gresik. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 8(2). <https://doi.org/10.29040/jie.v8i2.13180>
- Damayanti, I. S. S., & Suwarna, A. I. (2024). Pengaruh modal kerja dan biaya produksi terhadap laba bersih pada PT Siantar Top Tbk. *KUNKUN: Journal of Multidisciplinary Research*, 1(3), 290–300.
- Musfitria, A., Sudjana, K., & Septiyani, D. (2022). Analisis perbandingan penerapan activity-based costing system dengan metode tradisional untuk menentukan harga pokok produk. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(6), 1706–1724. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i6.967>
- Nurhayati, A., Akbari, S., Dewi, S. S., Lailatun, N. E., Pengaribuan, R. D., & Sudrajat. (2025). Analisis pengakuan pendapatan dan beban dalam penyajian laporan laba rugi pada PT Siantar Top Tbk. *AT-TAKLIM: Jurnal Pendidikan Multidisiplin*, 2(1), 340–352.
- Otemusu, R. N., & Rialistia, M. (2024). Analisis rasio profitabilitas pada PT Siantar Top Tbk. *Jurnal Manajemen Bisnis Unbara*, 1–12.
- Permanasari, L., & Virdayani, A. D. (2021). Analisis biaya produksi sebagai dasar pengambilan keputusan produksi kecambah di home industri Kecambah Rama Hulaan Gresik. *AL-IQTISHOD: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, 9(1), 73–92.
- Pinem, Y. M. (2019). *Analisis pengelolaan modal kerja dan profitabilitas perusahaan terhadap peningkatan laba pada PT Siantar Top Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Skripsi Sarjana. Universitas Medan Area.
- PT Siantar Top Tbk. (2025). *Annual report 2024*. PT Siantar Top Tbk.
- PT Siantar Top Tbk. (2025). *Laporan keuangan konsolidasian tahun 2024*. PT Siantar Top Tbk.
- Ridwan, N. F., & Suherman, A. (2021). Activity based costing dalam penentuan harga pokok produksi. *Balance: Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 6(1), 10–16.
- Riski, L., & Sulistyowati, E. (2025). Analisis biaya produksi dengan pendekatan activity based costing (ABC) (studi kasus: UMKM keripik singkong di Pasuruan). *Jurnal*

Teknik Industri Terintegrasi (JUTIN), 8(3), 3672–3680.
<https://doi.org/10.31004/jutin.v8i3.46575>

Tjoa, K., Bastanta, B., Marthino, E., Zhou, E. A., & Haryanto, H. (2022). Analisis kebijakan PT Siantar Top Tbk terhadap upaya meningkatkan produktivitas dan hasil pendapatan. *Jurnal Penelitian Inovatif (JUPIN)*, 2(1), 5–10.
<https://doi.org/10.54082/jupin.29>

Yahya, L. M., Ala, H. M., Judijanto, L., Hakim, I., & Asdi. (2024). Application of activity-based costing (ABC) method in measuring production costs and improving operational efficiency. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 7(2), 3193–3198.

The Influence of Leadership and Human Resource Development on Employee Performance through Work Motivation at Bank Jatim HR. Muhammad

Mika Monika^{1*)}, Heribertus Yudho Warsono²⁾

¹⁾²⁾Manajemen, STIE Mahardhika Surabaya

Correspondence Author: mika26063@gmail.com, Surabaya, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3498>

Abstract

Human resources are a strategic asset that plays a crucial role in determining an organization's success, including in the banking sector, which faces increasingly intense competition and higher service demands. This study aims to analyze the influence of leadership and human resource development on employee performance through work motivation at Bank Jatim's HR. Muhammad Branch. The study employs a quantitative associative approach using a saturation sampling technique involving 35 employees. Data were collected via a questionnaire and analyzed using multiple linear regression, path analysis, and the Sobel test with the assistance of SPSS software. The results indicate that leadership and human resource development have a positive and significant effect on work motivation. Furthermore, leadership, human resource development, and work motivation also have a positive and significant effect on employee performance. The coefficient of determination indicates that leadership and human resource development account for 50.8% of the variation in work motivation, while leadership, human resource development, and work motivation together account for 63.8% of the variation in employee performance. However, the results of the Sobel test indicate that work motivation does not significantly mediate the effects of leadership or human resource development on employee performance. Therefore, organizations need to strengthen the quality of leadership and human resource development programs.

Keywords: Leadership, Human Resource Development, Work Motivation, Employee Performance

Abstrak

Sumber daya manusia merupakan aset strategis yang berperan penting dalam menentukan keberhasilan organisasi, termasuk pada sektor perbankan yang menghadapi persaingan dan tuntutan pelayanan yang semakin tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kepemimpinan dan pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja karyawan melalui motivasi kerja pada Bank Jatim Cabang HR. Muhammad. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif dengan teknik sampling jenuh terhadap 35 karyawan. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda, analisis jalur, serta uji Sobel dengan bantuan perangkat lunak SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemimpinan dan pengembangan sumber daya manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi kerja. Selain itu, kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia, dan motivasi kerja juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Nilai koefisien determinasi menunjukkan bahwa kepemimpinan dan pengembangan sumber daya manusia mampu menjelaskan 50,8% variasi motivasi kerja, sedangkan kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia, dan motivasi kerja mampu menjelaskan 63,8% variasi kinerja karyawan. Namun, hasil uji Sobel menunjukkan bahwa motivasi kerja belum mampu memediasi secara signifikan pengaruh kepemimpinan maupun pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja karyawan. Oleh karena itu, organisasi perlu memperkuat kualitas kepemimpinan dan program pengembangan sumber daya manusia secara berkelanjutan untuk meningkatkan kinerja karyawan.

Kata kunci : Kepemimpinan, Pengembangan Sumber Daya Manusia, Motivasi Kerja, Kinerja Karyawan

PENDAHULUAN

Sumber daya manusia merupakan aset strategis yang menentukan keberhasilan suatu organisasi dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin dinamis. Di era transformasi digital dan globalisasi saat ini, organisasi dituntut untuk memiliki sumber daya manusia yang kompeten, produktif, dan mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan kerja. Pengembangan sumber daya manusia merupakan upaya organisasi untuk meningkatkan kompetensi, keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan karyawan melalui berbagai program pembelajaran dan pengembangan. Menurut (Day et al., 2014) pengembangan sumber daya manusia merupakan proses peningkatan kompetensi individu melalui pelatihan, pembelajaran, dan pengalaman kerja untuk meningkatkan efektivitas organisasi. Oleh karena itu, peningkatan kinerja karyawan menjadi salah satu fokus utama yang perlu diperhatikan oleh setiap organisasi, termasuk pada sektor perbankan.

Industri perbankan merupakan salah satu sektor yang memiliki tingkat persaingan tinggi dan terus mengalami perkembangan seiring dengan kemajuan teknologi informasi serta meningkatnya ekspektasi masyarakat terhadap kualitas layanan. Kondisi tersebut menuntut perusahaan perbankan untuk memiliki sumber daya manusia yang mampu bekerja secara efektif, memberikan pelayanan yang optimal, dan berkontribusi terhadap pencapaian target perusahaan. Dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan, organisasi perlu memperhatikan berbagai faktor yang memengaruhinya, di antaranya kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia, dan motivasi kerja. Ketiga faktor tersebut diyakini memiliki peran penting dalam membentuk perilaku kerja dan produktivitas karyawan.

Pada tingkat regional, Bank Jatim sebagai bank pembangunan daerah memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas ekonomi masyarakat di Jawa Timur. Salah satu kantor cabang yang beroperasi di Kota Surabaya adalah Bank Jatim Cabang HR Muhammad. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan, kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangat bergantung pada kinerja karyawan. Oleh karena itu, diperlukan upaya yang berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui kepemimpinan yang efektif, program pengembangan sumber daya manusia yang tepat, serta penciptaan motivasi kerja yang tinggi agar karyawan mampu memberikan kinerja terbaik bagi perusahaan.

Kinerja karyawan merupakan hasil kerja yang dicapai individu berdasarkan standar yang telah ditetapkan organisasi. Menurut (Robbins & Judge, 2021), kinerja karyawan adalah hasil kerja individu yang diukur berdasarkan pencapaian tujuan organisasi dan pelaksanaan tugas yang menjadi tanggung jawabnya. Kinerja karyawan menjadi indikator penting dalam menilai keberhasilan organisasi karena berkaitan dengan efektivitas dan produktivitas kerja. Dalam penelitian ini, kinerja karyawan diukur melalui indikator kualitas kerja, kuantitas kerja, ketepatan waktu, efektivitas, dan tanggung jawab.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan adanya hubungan antara kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia, motivasi kerja, dan kinerja karyawan. Penelitian yang dilakukan oleh (Susanti et al., 2024) menunjukkan bahwa kepemimpinan dan motivasi kerja berpengaruh positif serta signifikan terhadap kinerja karyawan. Hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan kualitas kepemimpinan dapat mendorong motivasi kerja yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja karyawan. Selanjutnya, penelitian (Putri, 2024) menemukan bahwa motivasi kerja mampu memediasi pengaruh gaya kepemimpinan terhadap kinerja karyawan. Temuan ini menunjukkan bahwa keberhasilan kepemimpinan dalam meningkatkan kinerja karyawan tidak hanya terjadi secara langsung, tetapi juga melalui peningkatan motivasi kerja yang dirasakan oleh karyawan

Selain faktor kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia juga memiliki kontribusi terhadap peningkatan kinerja karyawan. Penelitian yang dilakukan oleh (Sima & Langgeng Ratnasari, 2022) menunjukkan bahwa pengembangan sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap kinerja pegawai karena mampu meningkatkan kemampuan, keterampilan, dan profesionalisme individu dalam melaksanakan pekerjaannya. Di sisi lain, penelitian (Febianus et al., 2024) menunjukkan bahwa motivasi kerja memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja karyawan pada sektor perbankan. Temuan tersebut memperkuat pandangan bahwa motivasi kerja merupakan faktor psikologis yang mampu mendorong individu untuk bekerja lebih optimal dalam mencapai tujuan organisasi.

Meskipun berbagai penelitian sebelumnya telah membahas hubungan antara kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia, motivasi kerja, dan kinerja karyawan, masih terdapat beberapa celah penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut. Sebagian besar penelitian terdahulu hanya menguji pengaruh langsung antarvariabel, sedangkan penelitian

yang mengintegrasikan kepemimpinan dan pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja karyawan dengan motivasi kerja sebagai variabel mediasi masih relatif terbatas. Selain itu, penelitian dengan objek pada sektor perbankan daerah, khususnya Bank Jatim Cabang HR Muhammad, masih jarang ditemukan. Perbedaan karakteristik organisasi, budaya kerja, dan lingkungan bisnis memungkinkan terjadinya perbedaan hasil penelitian, sehingga diperlukan pengujian lebih lanjut pada konteks yang berbeda.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian mengenai pengaruh kepemimpinan dan pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja karyawan melalui motivasi kerja sebagai variabel mediasi pada Bank Jatim Cabang HR Muhammad menjadi penting untuk dilakukan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner kepada karyawan Bank Jatim Cabang HR Muhammad. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu manajemen sumber daya manusia serta menjadi bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam merumuskan strategi yang efektif untuk meningkatkan motivasi dan kinerja karyawan secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif untuk menganalisis pengaruh kepemimpinan dan pengembangan sumber daya manusia (SDM) terhadap kinerja karyawan dengan motivasi kerja sebagai variabel mediasi. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang melakukan analisis hubungan atau pengaruh dari satu atau lebih variabel terhadap variabel lainnya (Sugiyono, 2013).

Data penelitian diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada seluruh karyawan Bank Jatim HR. Muhammad. Populasi penelitian adalah 35 karyawan. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh (saturated sampling), sehingga seluruh anggota populasi dijadikan responden dalam penelitian. Pengukuran variabel dilakukan menggunakan skala Likert 4 poin, yaitu 1 = sangat tidak setuju, 2 = tidak setuju, 3 = setuju, dan 4 = sangat setuju. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Kepemimpinan (X1) dan Pengembangan SDM (X2). Variabel mediasi adalah Motivasi (Z), sedangkan variabel dependen adalah Kinerja Karyawan (Y).

Analisis data dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS. Sebelum pengujian hipotesis, instrument penelitian diuji melalui uji validitas menggunakan korelasi Pearson Product Moment dan uji reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha. Selanjutnya dilakukan uji asumsi heteroskedastisitas untuk memastikan model regresi memenuhi persyaratan statistik.

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan analisis regresi linear berganda yang terdiri atas dua model. Model pertama menguji pengaruh Kepemimpinan dan Pengembangan SDM terhadap Motivasi, sedangkan model kedua menguji pengaruh Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan. Pengujian dilakukan melalui uji t (parsial), uji F (simultan), dan koefisien determinasi (R^2) dengan taraf signifikan 5% ($\alpha = 0,05$).

Untuk menganalisis pengaruh langsung dan tidak langsung antarvariabel digunakan analisis jalur (path analysis). Selanjutnya, pengujian para mediasi Motivasi dilakukan menggunakan Uji Sobel apabila nilai lebih kecil dari 0,05.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian hasil dan pembahasan ini menyajikan temuan penelitian yang diperoleh melalui pengolahan data menggunakan program SPSS. Data yang dianalisis berasal dari 35 responden yang merupakan karyawan Bank Jatim HR. Muhammad. Tahapan analisis meliputi uji instrumen penelitian, analisis deskriptif, uji asumsi klasik, regresi linear berganda, analisis jalur (*path analysis*), dan uji Sobel untuk menguji peran mediasi.

Penelitian ini melibatkan empat variabel, yaitu Kepemimpinan (X_1) dan Pengembangan Sumber Daya Manusia (X_2) sebagai variabel independen, Motivasi Kerja (Z) sebagai variabel mediasi, serta Kinerja Karyawan (Y) sebagai variabel dependen. Karena model penelitian menggunakan regresi linier berganda dalam dua substruktur, pengujian asumsi klasik yang dilakukan setelah uji instrumen adalah uji multikolinearitas untuk memastikan tidak terdapat hubungan yang tinggi antarvariabel independen dalam model.

Analisis pada sub-struktur pertama bertujuan untuk menguji pengaruh Kepemimpinan dan Pengembangan SDM terhadap Motivasi Kerja. Selanjutnya, substruktur kedua digunakan untuk menguji pengaruh Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan

Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan. Hasil dari seluruh pengujian tersebut disajikan dan dibahas secara sistematis pada bagian berikut.

Analisis Deskriptif Variabel dan Frekuensi Jawaban Responden

Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan kecenderungan jawaban responden terhadap setiap pernyataan. Kategorisasi mean ditetapkan berdasarkan rentang skala Likert 1 sampai 4 dengan interval 0.75. Semakin tinggi nilai mean, semakin kuat kecenderungan responden menyetujui pernyataan pada variabel tersebut.

Tabel 1. Kategorisasi Mean Jawaban Responden

Interval Mean	Kategori
1.00 - 1.75	Sangat Rendah
1.76 - 2.50	Rendah
2.51 - 3.25	Tinggi
3.26 - 4.00	Sangat Tinggi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 2. Statistik Deskriptif Per Variabel

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean Total	Mean per Item	Std. Deviation	Kategori
Kepemimpinan (X1)	35	11.00	24.00	19.0000	3.1667	3.47258	Tinggi
Pengembangan SDM (X2)	35	13.00	28.00	22.4571	3.2082	3.92086	Tinggi
Motivasi (Z)	35	13.00	28.00	22.4571	3.2082	3.75220	Tinggi
Kinerja Karyawan (Y)	35	14.00	28.00	22.5429	3.2204	3.77564	Tinggi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Berdasarkan Tabel 2, seluruh variabel berada pada kategori tinggi. Hal ini berarti responden secara umum memberikan penilaian positif terhadap kepemimpinan, pengembangan SDM, motivasi, dan kinerja karyawan. Nilai mean per item tertinggi terdapat pada Kinerja Karyawan dengan rata-rata 3.2204, sedangkan Kepemimpinan memiliki rata-rata 3.1667. Perbedaan antarvariabel relatif kecil, sehingga secara deskriptif kondisi seluruh variabel dapat dikatakan baik.

Tabel 3. Frekuensi Jawaban Responden Variabel Kepemimpinan (X1)

Item	Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Mean	Kategori
X1.1	1 (2.9%)	5 (14.3%)	14 (40.0%)	15 (42.9%)	3.2286	Tinggi
X1.2	2 (5.7%)	6 (17.1%)	14 (40.0%)	13 (37.1%)	3.0857	Tinggi
X1.3	1 (2.9%)	6 (17.1%)	12 (34.3%)	16 (45.7%)	3.2286	Tinggi
X1.4	2 (5.7%)	7 (20.0%)	16 (45.7%)	10 (28.6%)	2.9714	Tinggi
X1.5	1 (2.9%)	5 (14.3%)	17 (48.6%)	12 (34.3%)	3.1429	Tinggi
X1.6	1 (2.9%)	3 (8.6%)	14 (40.0%)	17 (48.6%)	3.3429	Sangat Tinggi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Pada variabel Kepemimpinan (X1), mayoritas jawaban responden terkonsentrasi pada skor 3 dan skor 4. Pola tersebut menunjukkan bahwa persepsi responden cenderung positif. Item dengan mean tertinggi pada variabel ini menunjukkan indikator yang paling kuat dirasakan oleh responden, sedangkan item dengan mean lebih rendah tetap berada pada kategori tinggi sehingga tidak menunjukkan kecenderungan masalah yang dominan.

Tabel 4. Frekuensi Jawaban Responden Variabel Pengembangan SDM (X2)

Item	Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Mean	Kategori
X2.1	1 (2.9%)	4 (11.4%)	13 (37.1%)	17 (48.6%)		Sangat Tinggi
X2.2	1 (2.9%)	7 (20.0%)	13 (37.1%)	14 (40.0%)		Tinggi
X2.3	1 (2.9%)	5 (14.3%)	16 (45.7%)	13 (37.1%)		Tinggi
X2.4	1 (2.9%)	6 (17.1%)	14 (40.0%)	14 (40.0%)	3.1714	Tinggi
X2.5	2 (5.7%)	3 (8.6%)	13 (37.1%)	17 (48.6%)		Sangat Tinggi
X2.6	2 (5.7%)	7 (20.0%)	12 (34.3%)	14 (40.0%)		Tinggi
X2.7	1 (2.9%)	4 (11.4%)	14 (40.0%)	16 (45.7%)	3.2857	Sangat Tinggi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Pada variabel Pengembangan SDM (X2), mayoritas jawaban responden terkonsentrasi pada skor 3 dan skor 4. Pola tersebut menunjukkan bahwa persepsi responden cenderung positif. Item dengan mean tertinggi pada variabel ini menunjukkan indikator yang paling kuat dirasakan oleh responden, sedangkan item dengan mean lebih rendah tetap berada pada kategori tinggi sehingga tidak menunjukkan kecenderungan masalah yang dominan.

Tabel 5. Frekuensi Jawaban Responden Variabel Motivasi (Z)

Item	Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Mean	Kategori
Z1	1 (2.9%)	7 (20.0%)	17 (48.6%)	10 (28.6%)	3.0286	Tinggi
Z2	2 (5.7%)	5 (14.3%)	15 (42.9%)	13 (37.1%)	3.1143	Tinggi
Z3	1 (2.9%)	5 (14.3%)	13 (37.1%)	16 (45.7%)	3.2571	Sangat Tinggi

Z4	1 (2.9%)	4 (11.4%)	14 (40.0%)	16 (45.7%)	3.2857	Sangat Tinggi
Z5	2 (5.7%)	3 (8.6%)	14 (40.0%)	16 (45.7%)	3.2571	Sangat Tinggi
Z6	1 (2.9%)	4 (11.4%)	13 (37.1%)	17 (48.6%)	3.3143	Sangat Tinggi
Z7	2 (5.7%)	5 (14.3%)	12 (34.3%)	16 (45.7%)	3.2000	Tinggi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Pada variabel Motivasi (Z), mayoritas jawaban responden terkonsentrasi pada skor 3 dan skor 4. Pola tersebut menunjukkan bahwa persepsi responden cenderung positif. Item dengan mean tertinggi pada variabel ini menunjukkan indikator yang paling kuat dirasakan oleh responden, sedangkan item dengan mean lebih rendah tetap berada pada kategori tinggi sehingga tidak menunjukkan kecenderungan masalah yang dominan.

Tabel 6. Frekuensi Jawaban Responden Variabel Kinerja Karyawan (Y)

Item	Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4	Mean	Kategori
Y1	1 (2.9%)	4 (11.4%)	14 (40.0%)	16 (45.7%)	3.2857	Sangat Tinggi
Y2	1 (2.9%)	5 (14.3%)	14 (40.0%)	15 (42.9%)	3.2286	Tinggi
Y3	1 (2.9%)	3 (8.6%)	14 (40.0%)	17 (48.6%)	3.3429	Sangat Tinggi
Y4	1 (2.9%)	4 (11.4%)	15 (42.9%)	15 (42.9%)	3.2571	Sangat Tinggi
Y5	1 (2.9%)	4 (11.4%)	13 (37.1%)	17 (48.6%)	3.3143	Sangat Tinggi
Y6	1 (2.9%)	7 (20.0%)	15 (42.9%)	12 (34.3%)	3.0857	Tinggi
Y7	2 (5.7%)	6 (17.1%)	16 (45.7%)	11 (31.4%)	3.0286	Tinggi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Pada variabel Kinerja Karyawan (Y), mayoritas jawaban responden terkonsentrasi pada skor 3 dan skor 4. Pola tersebut menunjukkan bahwa persepsi responden cenderung positif. Item dengan mean tertinggi pada variabel ini menunjukkan indikator yang paling kuat dirasakan oleh responden, sedangkan item dengan mean lebih rendah tetap berada pada kategori tinggi sehingga tidak menunjukkan kecenderungan masalah yang dominan.

Uji Validitas Instrumen

Uji validitas dilakukan menggunakan korelasi Pearson antara skor item dengan skor total variabel. Dengan jumlah responden 35, derajat bebas sebesar $n - 2 = 33$. Pada taraf signifikansi 5%, r tabel yang digunakan adalah 0.334. Item dinyatakan valid apabila r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05.

Tabel 7. Uji Validitas Pearson Variabel Kepemimpinan (X1)

Item	r Hitung	r Tabel	Sig.	Keterangan
X1.1	.608	0.334	<0.001	Valid
X1.2	.774	0.334	<0.001	Valid
X1.3	.723	0.334	<0.001	Valid
X1.4	.820	0.334	<0.001	Valid
X1.5	.581	0.334	<0.001	Valid
X1.6	.698	0.334	<0.001	Valid

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 8. Uji Validitas Pearson Variabel Pengembangan SDM (X2)

Item	r Hitung	r Tabel	Sig.	Keterangan
X2.1	.659	0.334	<0.001	Valid
X2.2	.628	0.334	<0.001	Valid
X2.3	.719	0.334	<0.001	Valid
X2.4	.650	0.334	<0.001	Valid
X2.5	.571	0.334	<0.001	Valid
X2.6	.756	0.334	<0.001	Valid
X2.7	.737	0.334	<0.001	Valid

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 9. Uji Validitas Pearson Variabel Motivasi (Z)

Item	r Hitung	r Tabel	Sig.	Keterangan
Z1	.774	0.334	<0.001	Valid
Z2	.617	0.334	<0.001	Valid
Z3	.623	0.334	<0.001	Valid
Z4	.690	0.334	<0.001	Valid
Z5	.542	0.334	<0.001	Valid
Z6	.640	0.334	<0.001	Valid
Z7	.651	0.334	<0.001	Valid

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 10. Uji Validitas Pearson Variabel Kinerja Karyawan (Y)

Item	r Hitung	r Tabel	Sig.	Keterangan
Y1	.697	0.334	<0.001	Valid
Y2	.614	0.334	<0.001	Valid
Y3	.535	0.334	<0.001	Valid
Y4	.700	0.334	<0.001	Valid
Y5	.734	0.334	<0.001	Valid
Y6	.737	0.334	<0.001	Valid
Y7	.686	0.334	<0.001	Valid

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pada variabel Kepemimpinan, Pengembangan SDM, Motivasi, dan Kinerja Karyawan memiliki r hitung lebih besar dari r

tabel 0.334 serta nilai signifikansi di bawah 0.05. Dengan demikian, seluruh item kuesioner dinyatakan valid dan layak digunakan pada tahap analisis berikutnya.

Uji Reliabilitas Instrumen

Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai Cronbach's Alpha. Instrumen dinyatakan reliabel apabila nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari standar 0.70. Semakin mendekati 1, maka konsistensi internal antarbutir pernyataan semakin baik.

Tabel 11. Uji Reliabilitas Cronbach's Alpha

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items	Standar	Keterangan
Kepemimpinan (X1)	.795	6	0.70	Reliabel
Pengembangan SDM (X2)	.799	7	0.70	Reliabel
Motivasi (Z)	.767	7	0.70	Reliabel
Kinerja Karyawan (Y)	.798	7	0.70	Reliabel

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 11 memperlihatkan bahwa Cronbach's Alpha seluruh variabel berada di atas 0.70, yaitu Kepemimpinan sebesar 0.795, Pengembangan SDM sebesar 0.799, Motivasi sebesar 0.767, dan Kinerja Karyawan sebesar 0.798. Oleh karena itu, instrumen penelitian memiliki konsistensi internal yang memadai dan dapat dinyatakan reliabel.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan terhadap residual model regresi. Dasar pengambilan keputusan adalah apabila nilai Asymp. Sig. lebih besar dari 0.05 maka residual berdistribusi normal. Selain tabel Kolmogorov-Smirnov, normalitas juga diamati melalui Normal P-P Plot.

Tabel 12. Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov Residual

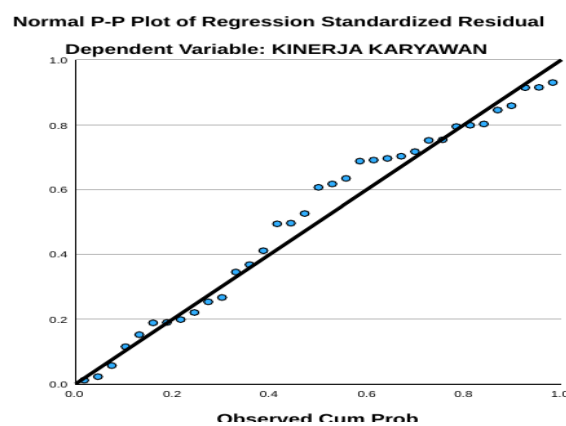
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Unstandardized Residual	Unstandardized Residual
N		35	35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000	.0000000
	Std. Deviation	2.27282586	2.63070266
Most Extreme Differences	Absolute	.126	.126
	Positive	.061	.094
	Negative	-.126	-.126
Test Statistic		.126	.126
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.178	.176
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d	Sig.	.173	.171
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.163
		Upper Bound	.183

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

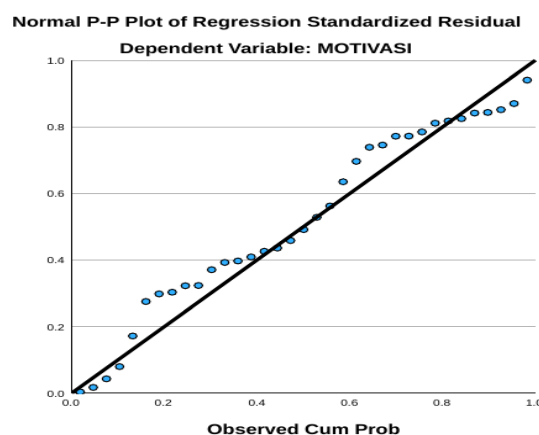
Residual	N	Test Statistic	Asymp. Sig.	Monte Carlo Sig.	Carlo	Keterangan
Residual Model 2 (Y)	35	.126	.178	.173		Normal
Residual Model 1 (Z)	35	.126	.176	.171		Normal

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Nilai Asymp. Sig. residual model Kinerja Karyawan sebesar 0.178 dan residual model Motivasi sebesar 0.176. Kedua nilai tersebut lebih besar dari 0.05, sehingga residual pada kedua model dinyatakan berdistribusi normal. Pola titik pada grafik Normal P-P Plot juga cenderung mengikuti garis diagonal, yang mendukung kesimpulan bahwa asumsi normalitas terpenuhi.



Gambar 1. Normal P-P Plot Model 2 (Y: Kinerja Karyawan)



Gambar 2. Normal P-P Plot Model 1 (Z: Motivasi)

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan karena penelitian ini memakai regresi linear berganda. Model dinyatakan bebas dari multikolinearitas apabila nilai tolerance lebih besar dari 0.10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10.

Tabel 13. Uji Multikolinearitas Model 2 (Y: Kinerja Karyawan)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.608	2.882		.558	.581		
	KEPEMIMPINAN	.367	.152	.338	2.417	.022	.600	1.668
	PENGEMBANGAN SDM	.278	.124	.288	2.245	.032	.708	1.412
	MOTIVASI	.344	.155	.342	2.217	.034	.492	2.034

a. Dependent Variable: KINERJA KARYAWAN

Variabel	Sig.	Tolerance	VIF
Kepemimpinan	.022	.600	1.668
Pengembangan SDM	.032	.708	1.412
Motivasi	.034	.492	2.034

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 14. Uji Multikolinearitas Model 1 (Z: Motivasi)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.530	3.184		1.422	.165		
	KEPEMIMPINAN	.542	.144	.502	3.765	<.001	.865	1.156
	PENGEMBANGAN SDM	.340	.128	.355	2.664	.012	.865	1.156

a. Dependent Variable: MOTIVASI

Variabel	Sig.	Tolerance	VIF
Kepemimpinan	<0.001	.865	1.156
Pengembangan SDM	.012	.865	1.156

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Pada model Kinerja Karyawan, seluruh nilai tolerance berada di atas 0.10 dan seluruh nilai VIF berada di bawah 10. Demikian pula pada model Motivasi, nilai tolerance masing masing sebesar 0.865 dan VIF sebesar 1.156. Dengan demikian, kedua model bebas dari gejala multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan dengan pendekatan Glejser, yaitu meregresikan nilai absolut residual terhadap variabel bebas. Apabila nilai signifikansi setiap variabel bebas lebih besar dari 0.05, maka tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Pengamatan juga diperkuat dengan scatterplot antara standardized predicted value dan studentized residual.

Tabel 15. Uji Heteroskedastisitas Glejser Model 2 (abs_res1)

Coefficients ^a		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	3.407	1.464		2.327	.026
	KEPEMIMPINAN	-.098	.066	-.271	-1.474	.150
	PENGEMBANGAN SDM	.014	.059	.044	.241	.811

a. Dependent Variable: abs_res1

Variabel	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
(Constant)	3.407	1.464		2.327	.026
Kepemimpinan	-.098	.066	-.271	-1.474	.150
Pengembangan SDM	.014	.059	.044	.241	.811

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 16. Uji Heteroskedastisitas Glejser Model 1 (abs_res2)

Coefficients ^a		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	2.320	1.975		1.175	.249
	KEPEMIMPINAN	-.022	.089	-.046	-.242	.810
	PENGEMBANGAN SDM	.006	.079	.013	.070	.945

a. Dependent Variable: abs_res2

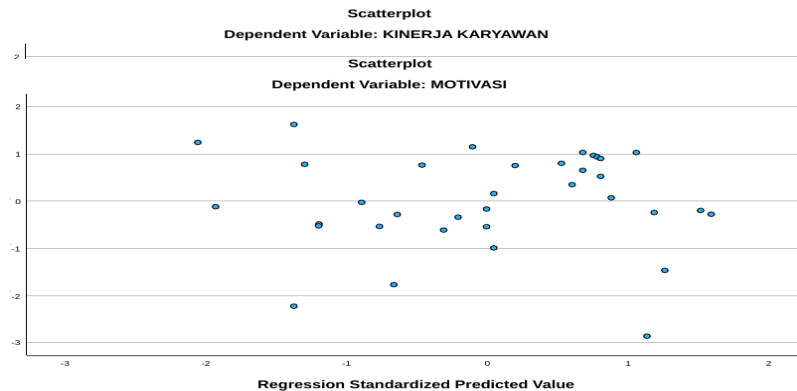
Variabel	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
(Constant)	2.320	1.975		1.175	.249
Kepemimpinan	-.022	.089	-.046	-.242	.810
Pengembangan SDM	.006	.079	.013	.070	.945

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Hasil uji Glejser menunjukkan bahwa nilai signifikansi Kepemimpinan dan Pengembangan SDM pada model abs_res1 masing-masing sebesar 0.150 dan 0.811. Pada model abs_res2 nilai signifikansi masing-masing sebesar 0.810 dan 0.945. Seluruh nilai tersebut lebih besar dari 0.05, sehingga tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Scatterplot juga memperlihatkan titik-titik yang menyebar dan tidak membentuk pola tertentu.

Gambar 3. Scatterplot Model 2 (Y: Kinerja Karyawan)



Gambar 4. Scatterplot Model 1 (Z: Motivasi)

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda disusun dalam dua model. Model 1 menguji pengaruh Kepemimpinan dan Pengembangan SDM terhadap Motivasi. Model 2 menguji pengaruh Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan. Persamaan regresi menggunakan koefisien unstandardized B.

1. Regresi Model 1: Pengaruh Kepemimpinan dan Pengembangan SDM terhadap Motivasi

Tabel 17. Model Summary Regresi Model 1

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.713	.508	.478	2.71167

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 18. ANOVA Regresi Model 1

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	243.385	2	121.693	16.550	<0.001
Residual	235.300	32	7.353		
Total	478.686	34			

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 19. Coefficients Regresi Model 1

Variabel	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
(Constant)	4.530	3.184		1.422	.165
Kepemimpinan	.542	.144	.502	3.765	<.001
Pengembangan SDM	.340	.128	.355	2.664	.012

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Berdasarkan Tabel 19, persamaan regresi model 1 adalah: $\text{Motivasi} = 4.530 + 0.542 \text{ Kepemimpinan} + 0.340 \text{ Pengembangan SDM}$. Koefisien Kepemimpinan dan Pengembangan SDM bernilai positif, yang berarti peningkatan kedua variabel tersebut cenderung meningkatkan Motivasi.

2. Regresi Model 2: Pengaruh Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan

Tabel 20. Model Summary Regresi Model 2

Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	.799	.638	.603		2.38026

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 21. ANOVA Regresi Model 2

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	309.051	3	103.017	18.183	<.001
Residual	175.635	31	5.666		
Total	484.686	34			

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 22. Coefficients Regresi Model 2

Variabel	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
(Constant)	1.608	2.882		.558	.581
Kepemimpinan	.367	.152	.338	2.417	.022
Pengembangan SDM	.278	.124	.288	2.245	.032
Motivasi	.344	.155	.342	2.217	.034

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Berdasarkan Tabel 22, persamaan regresi model 2 adalah: $\text{Kinerja Karyawan} = 1.608 + 0.367 \text{ Kepemimpinan} + 0.278 \text{ Pengembangan SDM} + 0.344 \text{ Motivasi}$. Semua koefisien regresi bernilai positif, sehingga peningkatan Kepemimpinan, Pengembangan

SDM, dan Motivasi akan diikuti peningkatan Kinerja Karyawan, dengan asumsi variabel lain konstan.

Grafik Residual Regresi

Grafik residual digunakan untuk melihat penyebaran residual secara visual. Histogram residual pada kedua model memperlihatkan bentuk distribusi yang mendekati kurva normal. Hal ini konsisten dengan hasil uji Kolmogorov-Smirnov dan P-P Plot.

Tabel 23. Residual Statistics Model 2 (Y: Kinerja Karyawan)

Keterangan	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	16.5840	26.8582	22.5429	3.01492	35
Residual	-5.42507	3.51120	.00000	2.27283	35
Std. Residual	-2.279	1.475	.000	.955	35

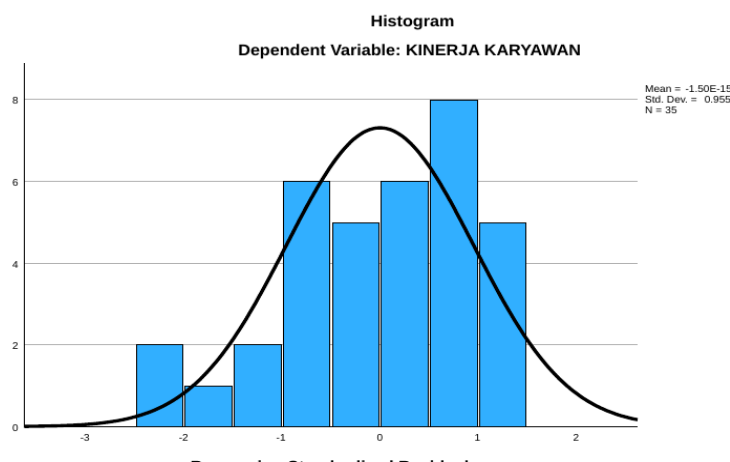
Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Tabel 24. Residual Statistics Model 1 (Z: Motivasi)

Keterangan	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	16.9462	26.7106	22.4571	2.67552	35
Residual	-7.48921	4.22511	.00000	2.63070	35
Std. Residual	-2.762	1.558	.000	.970	35

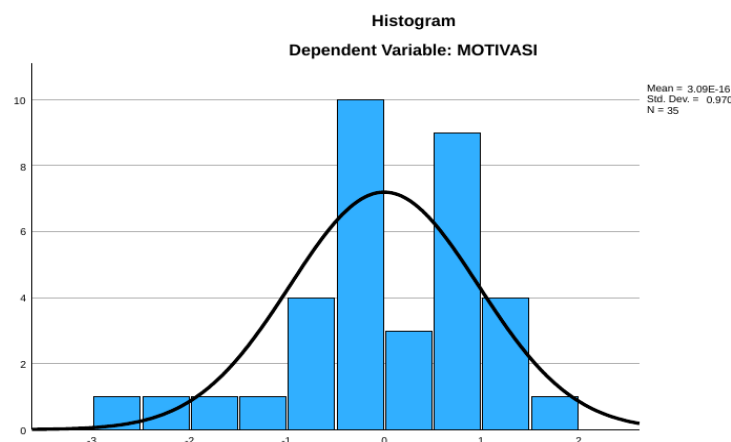
Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Charts



Gambar 5. Histogram Residual Model 2 (Y: Kinerja Karyawan)

Charts



Gambar 6. Histogram Residual Model 1 (Z: Motivasi)

Uji Hipotesis

1. Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas secara parsial terhadap variabel dependen. Variabel dinyatakan berpengaruh signifikan apabila nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05.

Tabel 25. Ringkasan Uji t

Hubungan	Beta	t Hitung	Sig.	Keterangan
Kepemimpinan -> Motivasi	.502	3.765	<0.001	Signifikan
Pengembangan SDM -> Motivasi	.355	2.664	.012	Signifikan
Kepemimpinan -> Kinerja Karyawan	.338	2.417	.022	Signifikan
Pengembangan SDM -> Kinerja Karyawan	.288	2.245	.032	Signifikan
Motivasi -> Kinerja Karyawan	.342	2.217	.034	Signifikan

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Hasil uji t menunjukkan bahwa seluruh pengaruh langsung pada model penelitian signifikan pada taraf 5%. Dengan demikian, Kepemimpinan dan Pengembangan SDM berpengaruh signifikan terhadap Motivasi. Selanjutnya, Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi juga berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan.

2. Uji F (Simultan)

Tabel 26. Ringkasan Uji F

Model	F Hitung	Sig.	Keterangan
Model 1: X1 dan X2 -> Z	16.550	<0.001	Signifikan
Model 2: X1, X2, dan Z -> Y	18.183	<0.001	Signifikan

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Nilai F pada kedua model memiliki signifikansi kurang dari 0.05. Artinya, pada model 1 Kepemimpinan dan Pengembangan SDM secara simultan berpengaruh terhadap Motivasi. Pada model 2, Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi secara simultan berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan.

3. Koefisien Determinasi

Tabel 27. Koefisien Determinasi

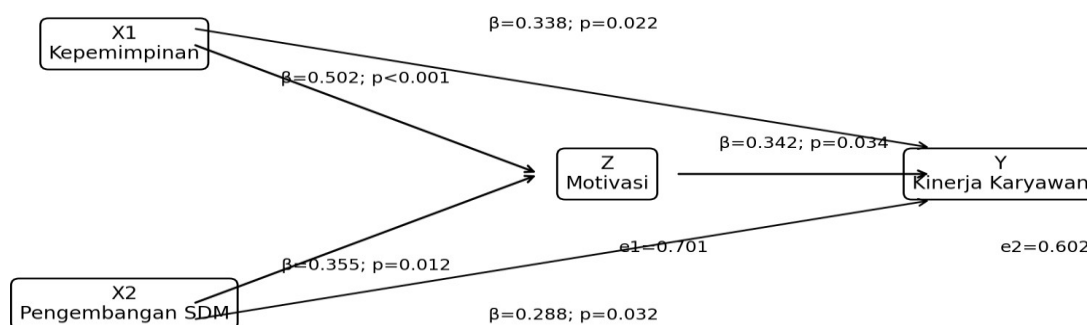
Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Interpretasi
Model 1: Motivasi	.713	.508	.478	50.8%	variasi Motivasi dijelaskan oleh Kepemimpinan dan Pengembangan SDM
Model 2: Kinerja Karyawan	.799	.638	.603	63.8%	variasi Kinerja Karyawan dijelaskan oleh Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Nilai R Square model 1 sebesar 0.508, sehingga 50.8% variasi Motivasi dapat dijelaskan oleh Kepemimpinan dan Pengembangan SDM, sedangkan sisanya 49.2% dipengaruhi faktor lain di luar model. Nilai R Square model 2 sebesar 0.638, sehingga 63.8% variasi Kinerja Karyawan dapat dijelaskan oleh Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi, sedangkan sisanya 36.2% dipengaruhi faktor lain di luar model penelitian.

Analisis Jalur (Path Analysis)

Analisis jalur digunakan untuk menguji pengaruh langsung dan tidak langsung antarvariabel. Koefisien jalur menggunakan nilai standardized beta dari hasil regresi. Berdasarkan R Square, nilai error model 1 adalah $e1 = \sqrt{1 - 0.508} = 0.701$, sedangkan nilai error model 2 adalah $e2 = \sqrt{1 - 0.638} = 0.602$.



Gambar 7. Diagram Path Analysis

Tabel 28. Koefisien Jalur Pengaruh Langsung

Hubungan	Beta	Sig.	Keterangan
Kepemimpinan -> Motivasi	.502	<0.001	Signifikan
Pengembangan SDM -> Motivasi	.355	.012	Signifikan
Kepemimpinan -> Kinerja Karyawan	.338	.022	Signifikan
Pengembangan SDM -> Kinerja Karyawan	.288	.032	Signifikan
Motivasi -> Kinerja Karyawan	.342	.034	Signifikan

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Persamaan jalur model 1 adalah: $Z = 0.502 X1 + 0.355 X2 + 0.701$. Persamaan jalur model 2 adalah: $Y = 0.338 X1 + 0.288 X2 + 0.342 Z + 0.602$. Seluruh jalur langsung bernilai positif dan signifikan, sehingga peningkatan Kepemimpinan dan Pengembangan SDM dapat meningkatkan Motivasi, serta peningkatan Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi dapat meningkatkan Kinerja Karyawan.

Tabel 29. Pengaruh Langsung, Tidak Langsung, dan Total

Hubungan Tidak Langsung	Beta X->Z	Beta Z->Y	Pengaruh Tidak Langsung	Pengaruh Langsung	Pengaruh Total
Kepemimpinan -> Motivasi -> Kinerja Karyawan	.502	.342	0.172	.338	0.510
Pengembangan SDM -> Motivasi -> Kinerja Karyawan	.355	.342	0.121	.288	0.409

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Pengaruh tidak langsung Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan melalui Motivasi sebesar 0.172. Pengaruh total Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan adalah 0.510. Sementara itu, pengaruh tidak langsung Pengembangan SDM terhadap Kinerja Karyawan melalui Motivasi sebesar 0.121, dengan pengaruh total sebesar 0.409. Hasil ini menunjukkan bahwa Motivasi memperkuat arah pengaruh kedua variabel bebas terhadap Kinerja Karyawan secara positif.

Tabel 30. Uji Sobel Pengaruh Tidak Langsung

Hubungan Mediasi	A	Sa	b	Sb	a x b	Z Sobel	p-value	Keterangan
Kepemimpinan -> Motivasi -> Kinerja	0.542	0.144	0.344	0.155	0.186	1.912	0.056	Tidak signifikan pada 5%
Pengembangan SDM -> Motivasi -> Kinerja	0.340	0.128	0.344	0.155	0.117	1.703	0.089	Tidak signifikan pada 5%

Sumber: Output SPSS, diolah peneliti (2026).

Hasil uji Sobel menunjukkan bahwa mediasi Motivasi pada hubungan Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan menghasilkan Z Sobel sebesar 1.912 dengan p-value 0.056. Mediasi Motivasi pada hubungan Pengembangan SDM terhadap Kinerja Karyawan menghasilkan Z Sobel sebesar 1.703 dengan p-value 0.089. Karena kedua p-value lebih besar dari 0.05, maka pengaruh tidak langsung melalui Motivasi belum terbukti signifikan pada taraf 5%. Meskipun demikian, arah pengaruh tidak langsung tetap positif, sehingga Motivasi tetap dapat dipandang sebagai mekanisme pendukung, namun belum cukup kuat sebagai mediator signifikan secara statistik pada taraf 5%.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Kepemimpinan terhadap Motivasi

Kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Motivasi dengan beta 0.502, t hitung 3.765, dan signifikansi kurang dari 0.001. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik kepemimpinan yang dirasakan karyawan, semakin tinggi pula motivasi kerja karyawan. Kepemimpinan yang baik dapat memberikan arahan, dukungan,

komunikasi, dan kejelasan tujuan sehingga karyawan memiliki dorongan lebih kuat untuk menyelesaikan pekerjaan.

2. Pengaruh Pengembangan SDM terhadap Motivasi

Pengembangan SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Motivasi dengan beta 0.355, t hitung 2.664, dan signifikansi 0.012. Hal ini berarti program pengembangan SDM seperti pelatihan, peningkatan kemampuan, dan kesempatan berkembang dapat mendorong karyawan untuk lebih termotivasi. Ketika karyawan merasa organisasi memberikan ruang peningkatan kompetensi, mereka cenderung memiliki semangat kerja yang lebih baik.

3. Pengaruh Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan

Kepemimpinan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan dengan beta 0.338, t hitung 2.417, dan signifikansi 0.022. Artinya, kepemimpinan yang efektif dapat meningkatkan kinerja karyawan. Pemimpin yang mampu mengarahkan, memberikan contoh, dan membangun komunikasi yang baik akan membantu karyawan memahami target kerja serta meningkatkan kualitas pelaksanaan tugas.

4. Pengaruh Pengembangan SDM terhadap Kinerja Karyawan

Pengembangan SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan dengan beta 0.288, t hitung 2.245, dan signifikansi 0.032. Hasil ini menunjukkan bahwa investasi organisasi dalam pengembangan kemampuan karyawan berkaitan dengan peningkatan kinerja. Karyawan yang memperoleh peningkatan keterampilan akan lebih siap menghadapi pekerjaan, lebih efektif dalam menyelesaikan tugas, dan mampu berkontribusi pada pencapaian tujuan organisasi.

5. Pengaruh Motivasi terhadap Kinerja Karyawan

Motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan dengan beta 0.342, t hitung 2.217, dan signifikansi 0.034. Temuan ini menunjukkan bahwa motivasi merupakan faktor penting dalam meningkatkan hasil kerja. Karyawan yang memiliki dorongan kerja tinggi cenderung menunjukkan ketekunan, tanggung jawab, dan kemauan untuk mencapai target yang telah ditetapkan.

6. Peran Motivasi sebagai Variabel Mediasi

Secara jalur, motivasi membentuk pengaruh tidak langsung positif dari Kepemimpinan dan Pengembangan SDM terhadap Kinerja Karyawan. Namun, hasil uji Sobel

menunjukkan bahwa motivasi kerja belum mampu memediasi secara signifikan pengaruh kepemimpinan maupun pengembangan SDM terhadap kinerja karyawan pada taraf 5%. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan jumlah sampel (35 responden). Nilai p-value yang mendekati 0.05 menunjukkan adanya kecenderungan peran mediasi yang perlu diuji lebih lanjut dengan jumlah sampel yang lebih besar

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Karyawan dinyatakan valid karena memiliki nilai korelasi yang lebih besar daripada nilai r tabel sebesar 0,334 serta tingkat signifikansi di bawah 0,05. Selain itu, seluruh variabel penelitian juga dinyatakan reliabel dengan nilai Cronbach's Alpha yang melebihi batas minimum 0,70. Hasil pengujian asumsi klasik menunjukkan bahwa model penelitian telah memenuhi persyaratan analisis regresi, yang ditandai dengan residual berdistribusi normal, tidak terdapat multikolinearitas, dan tidak ditemukan gejala heteroskedastisitas. Dengan demikian, data dan model penelitian dinilai layak untuk digunakan dalam pengujian hipotesis.

Hasil analisis menunjukkan bahwa pada model pertama, Kepemimpinan dan Pengembangan SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Motivasi Kerja, baik secara parsial maupun simultan, dengan kemampuan menjelaskan variasi Motivasi Kerja sebesar 50,8%. Pada model kedua, Kepemimpinan, Pengembangan SDM, dan Motivasi Kerja juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Karyawan, dengan kemampuan menjelaskan variasi Kinerja Karyawan sebesar 63,8%. Analisis jalur menunjukkan bahwa seluruh hubungan langsung antarvariabel memiliki arah pengaruh yang positif dan signifikan. Namun, hasil uji mediasi menunjukkan bahwa Motivasi Kerja belum mampu memediasi secara signifikan pengaruh Kepemimpinan maupun Pengembangan SDM terhadap Kinerja Karyawan, sehingga pengaruh kedua variabel tersebut terhadap Kinerja Karyawan lebih dominan terjadi secara langsung.

REFERENSI

- Alkadri, H (2024). Pentingnya motivasi kerja dalam meningkatkan kinerja karyawan. *Jurnal Niara*, journal.unilak.ac.id, <http://journal.unilak.ac.id/index.php/nia/article/view/23149>
- Basyid, A (2024). Pengaruh motivasi kerja terhadap kinerja karyawan. *Manajerial Dan Bisnis Tanjungpinang*, journal.stie-pembangunan.ac.id, <https://journal.stie-pembangunan.ac.id/index.php/manajerial/article/view/2430>
- Day, D. V., Fleenor, J. W., Atwater, L. E., Sturm, R. E., & McKee, R. A. (2014). Advances in leader and Leadership Development: A Review of 25years Of Reserarch and Theory. *The Leadership Quarterly*, 25(1), 63–82.
- Febrina, I, & Rahmat, HK (2024). Motivasi kerja sumber daya manusia dalam organisasi: Sebuah tinjauan pustaka. *Journal of Current Research ...*, ejournal.hakhara-institute.com, <https://ejournal.hakhara-institute.com/hssb/article/view/14>
- Febianus,), Heatubun, & Manokwari, M.-E. (2024). Pengaruh Kompetensi, Motivasi Kerja, Dan Kualitas Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan. *Journal Of Management And Bussiness Accounting*, Volume 02(01),13–26. <https://www.jmbaina.id/index.php/jmba/index>
- Firman, A, Latief, F, & Dirwan, D (2024). Efek motivasi kerja, lingkungan kerja dan budaya organisasi terhadap kinerja pegawai. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, jurnal.feb-umi.id, <https://jurnal.feb-umi.id/index.php/PARADOKS/article/view/987>
- Praditya, RA, Prayuda, RZ, & ... (2025). Pengaruh Motivasi Kerja dan Kepemimpinan terhadap Kinerja Karyawan di UKM. ... *Education Studies and ...*, journal-profesor.org, <http://journal-profesor.org/index.php/profesor/article/view/21>
- Putri, A. (2024). *Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Mediasi Motivasi Kerja*. 3(1), 292–305.
- Rulianti, E, & Nurpribadi, G (2023). Pengaruh motivasi kerja, lingkungan kerja dan pengembangan karir terhadap kepuasan kerja karyawan. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan ...)*, stiealwashliyahsibolga.ac.id, <https://stiealwashliyahsibolga.ac.id/jurnal/index.php/jesya/article/view/1011>
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2021). *Organizational Behavior*.

- Sangapan, LH, Carlos, GJ, & ... (2025). Pengaruh disiplin kerja, inovasi karyawan, dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan. ... *Pendidikan Dan Ilmu* ..., researchgate.net,
- Sima, M., & Langgeng Ratnasari, S. (2022). Pengaruh Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Pegawai Melalui Kepuasan Kerja. *Jmob*, 2(1), 96–103.
<https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/JMOB/index>
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif*.
- Susanti, F. E., Widiyanti, N., & Zebua, E. P. (2024). Analisis Pengaruh Kepemimpinan, Beban Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Bpjs
- Yahya, L. M., Ala, H. M., Judijanto, L., Hakim, I., & Asdi. (2024). Application of activity-based costing (ABC) method in measuring production costs and improving operational efficiency. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 7(2), 3193–3198.

The Influence of Operational Digitalization, Digital Competence, and Jconnect Utilization on Bank Jatim Employee Performance HR. Muhammad

Lovely Lowly Amalia^{1*)}, Menur Kusumaningtyas²⁾

¹⁾²⁾Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

Correspondence Author: lovelyamalia47@gmail.com, Surabaya, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3492>

Abstract

The development of digital transformation in the banking sector is driving changes in operational systems, human resource competencies, and the use of technology to support work activities. This study aims to analyze the impact of operational digitization, digital competencies, and the use of JConnect on the performance of employees at Bank Jatim's HR. Muhammad Branch in Surabaya. This study employs a quantitative approach using a survey method. The sampling technique used is saturation sampling. Consequently, all 35 employees were included as research respondents. Data were collected through the distribution of questionnaires and analyzed using multiple linear regression with the assistance of the SPSS application. The results indicate that operational digitalization has a positive and significant effect on employee performance ($p = 0.031$). Meanwhile, digital competence ($p = 0.152$) and the use of JConnect ($p = 0.089$) do not have a significant partial effect on employee performance. However, simultaneously, all three variables have a significant effect on employee performance ($p = 0.003$). The coefficient of determination (R^2) value of 0.351 indicates that operational digitization, digital competence, and the use of JConnect account for 35.1% of the variation in employee performance. This study demonstrates that operational digitization plays a crucial role in enhancing employee performance. In addition, the combination of operational digitization, digital competencies, and the use of JConnect collectively supports improvements in employee effectiveness as they navigate the digital transformation in the banking sector.

Keywords: Operational Digitization, Digital Competencies, JConnect, Employee Performance, Digital Transformation

Abstrak

Perkembangan transformasi digital di sektor perbankan mendorong perubahan pada sistem operasional, kompetensi sumber daya manusia, serta pemanfaatan teknologi dalam mendukung aktivitas kerja. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh digitalisasi operasional, kompetensi digital, dan pemanfaatan JConnect terhadap kinerja pegawai Bank Jatim Cabang HR. Muhammad Surabaya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memakai metode survei. Teknik pengambilan sampel adalah sampling jenuh. Sehingga seluruh pegawai yang berjumlah 35 orang dijadikan sebagai responden penelitian. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan menggunakan bantuan aplikasi SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa digitalisasi operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai ($p = 0,031$). Sementara itu, kompetensi digital ($p = 0,152$) dan pemanfaatan JConnect ($p = 0,089$) tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap kinerja pegawai. Namun demikian, secara simultan ketiga variabel berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai ($p = 0,003$). Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,351 menunjukkan bahwa digitalisasi operasional, kompetensi digital, dan pemanfaatan JConnect mampu menjelaskan 35,1% variasi kinerja pegawai. Penelitian ini menunjukkan bahwa digitalisasi operasional memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja pegawai. Selain itu, kombinasi digitalisasi operasional, kompetensi digital, dan pemanfaatan JConnect secara bersama-sama mendukung peningkatan efektivitas kerja pegawai dalam menghadapi transformasi digital di sektor perbankan.

Kata kunci : Digitalisasi Operasional, Kompetensi Digital, JConnect, Kinerja Pegawai, Transformasi Digital

PENDAHULUAN

Sumber daya manusia merupakan aset strategis yang menentukan keberhasilan suatu organisasi dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin dinamis. Di era transformasi digital dan globalisasi saat ini, organisasi dituntut untuk memiliki sumber daya manusia yang kompeten, produktif, dan mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan kerja. Pengembangan sumber daya manusia merupakan upaya organisasi untuk meningkatkan kompetensi, keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan karyawan melalui berbagai program pembelajaran dan pengembangan. Menurut (Day et al., 2014) pengembangan sumber daya manusia merupakan proses peningkatan kompetensi individu melalui pelatihan, pembelajaran, dan pengalaman kerja untuk meningkatkan efektivitas organisasi. Oleh karena itu, peningkatan kinerja karyawan menjadi salah satu fokus utama yang perlu diperhatikan oleh setiap organisasi, termasuk pada sektor perbankan.

Industri perbankan merupakan salah satu sektor yang memiliki tingkat persaingan tinggi dan terus mengalami perkembangan seiring dengan kemajuan teknologi informasi serta meningkatnya ekspektasi masyarakat terhadap kualitas layanan. Kondisi tersebut menuntut perusahaan perbankan untuk memiliki sumber daya manusia yang mampu bekerja secara efektif, memberikan pelayanan yang optimal, dan berkontribusi terhadap pencapaian target perusahaan. Dalam upaya meningkatkan kinerja karyawan, organisasi perlu memperhatikan berbagai faktor yang memengaruhinya, di antaranya kepemimpinan, pengembangan sumber daya manusia, dan motivasi kerja. Ketiga faktor tersebut diyakini memiliki peran penting dalam membentuk perilaku kerja dan produktivitas karyawan.

Pada tingkat regional, Bank Jatim sebagai bank pembangunan daerah memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas ekonomi masyarakat di Jawa Timur. Salah satu kantor cabang yang beroperasi di Kota Surabaya adalah Bank Jatim Cabang HR Muhammad. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan, kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangat bergantung pada kinerja karyawan. Oleh karena itu, diperlukan upaya yang berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui kepemimpinan yang efektif, program pengembangan sumber daya manusia yang tepat, serta penciptaan motivasi kerja yang tinggi agar karyawan mampu memberikan kinerja terbaik bagi perusahaan.

Perkembangan digitalisasi perbankan di Indonesia menunjukkan tren yang signifikan, di mana transformasi digital tidak hanya berdampak pada layanan kepada nasabah, tetapi juga pada sistem operasional internal bank yang menjadi lebih efisien dan berbasis teknologi. Menurut (Nurma Sagita Sari, 2025) Digitalisasi perbankan di era sekarang memungkinkan dalam peningkatan kualitas layanan, perluasan jangkauan pasar, serta efisiensi biaya operasional, sehingga mampu meningkatkan daya saing industri perbankan secara keseluruhan. Selain itu, percepatan transformasi digital juga didukung oleh peran regulator dalam menciptakan ekosistem keuangan digital yang stabil dan adaptif. (Hasanah & Sayuti, 2024) menegaskan bahwa kebijakan yang dirumuskan oleh Bank Indonesia dan OJK dinilai telah berhasil mendorong inovasi sambil menjaga stabilitas sistem keuangan, menjadikan proses transformasi digital dapat berlangsung secara terencana dan berkelanjutan. Ini menunjukkan bahwa digitalisasi bukan hanya soal teknologi, tetapi juga tentang kesiapan tata kelola dan regulasi yang mendukung.

Dengan mengimplementasikan digitalisasi pada sistem perbankan banyak berbagai tantangan yang mulai muncul, seperti kebutuhan peningkatan kualitas sumber daya manusia, keamanan sistem informasi, serta literasi keuangan digital masyarakat (Lestari, 2025). Perkembangan bank digital menuntut adanya kemampuan adaptasi yang tinggi dari pegawai, terutama dalam penguasaan teknologi dan sistem informasi digital agar dapat mendukung kinerja organisasi secara optimal dan maksimal. (Rosalika, 2024) menyatakan bahwa perkembangan layanan digital juga mendorong perubahan pada struktur operasional perbankan, yang mana termasuk pergeseran dari layanan berbasis manual melalui *Customer Service* menuju kanal digital seperti mobile banking dan internet banking. Kondisi ini menjadikan transformasi digital sebagai elemen kunci dalam strategi kompetitif perbankan di Indonesia.

Sebagai salah satu Bank Pembangunan Daerah, Bank Jatim turut berpartisipasi aktif dalam gelombang transformasi digital melalui pengembangan sistem operasional berbasis teknologi dan implementasi aplikasi layanan digital bernama JConnect. Setiap jaringan cabang Bank Jatim memegang tanggung jawab penting dalam mengeksekusi strategi layanan digital tersebut secara. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh digitalisasi sistem operasional, kompetensi digital, dan pemanfaatan aplikasi JConnect terhadap kinerja pegawai pada salah satu cabang utama Bank Jatim yaitu,

Bank Jatim Cabang HR. Muhammad. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dan praktis dalam pengembangan manajemen sumber daya manusia berbasis digital di sektor perbankan Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif dengan metode survei sebagai kerangka metodologisnya. Pendekatan ini dipilih karena memiliki keunggulan dalam mengukur hubungan antar variabel secara objektif melalui data numerik yang dapat dianalisis menggunakan prosedur statistik yang terstruktur. Metode survei digunakan karena memungkinkan peneliti memperoleh informasi secara langsung dari responden melalui instrumen kuesioner yang terstandarisasi, sehingga menghasilkan data yang lebih sistematis dan terukur. Lokasi penelitian ditetapkan di Bank Jatim Cabang HR. Muhammad Surabaya, dengan populasi mencakup seluruh pegawai yang bertugas di cabang tersebut.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah sampling jenuh (total sampling), yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sebagai responden penelitian karena jumlahnya relatif terbatas sehingga dapat meningkatkan akurasi hasil penelitian. Jenis data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder, yang mana data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada pegawai, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai literatur, jurnal ilmiah, dan dokumen pendukung lainnya. Dengan demikian, metode penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan temuan yang valid dan reliabel serta memberikan gambaran empiris mengenai pengaruh digitalisasi sistem operasional, kompetensi digital, dan pemanfaatan aplikasi JConnect terhadap kinerja pegawai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan bertujuan untuk mengukur ketepatan instrumen penelitian dalam mengukur variabel yang dimaksud. Pengujian menggunakan teknik korelasi Pearson Product Moment, dengan ketentuan item dapat dinyatakan valid apabila nilai r hitung lebih besar dari r tabel pada taraf signifikansi 5%. Dengan jumlah keseluruhan responden

sebanyak 35 pegawai Bank Jatim Cabang HR. Muhammad, yang mana nilai r tabel yang digunakan adalah 0,334.

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	r Hitung	r Tabel	Sig.	Keterangan
Digitalisasi Operasional (X1)	X1.1	0,633	0,334	0,000	Valid
	X1.2	0,736	0,334	0,000	Valid
	X1.3	0,732	0,334	0,000	Valid
	X1.4	0,668	0,334	0,000	Valid
	X1.5	0,719	0,334	0,000	Valid
	X1.6	0,600	0,334	0,000	Valid
Kompetensi Digital (X2)	X2.1	0,675	0,334	0,000	Valid
	X2.2	0,823	0,334	0,000	Valid
	X2.3	0,665	0,334	0,000	Valid
	X2.4	0,809	0,334	0,000	Valid
	X2.5	0,692	0,334	0,000	Valid
	X2.6	0,746	0,334	0,000	Valid
Pemanfaatan JConnect (X3)	X3.1	0,874	0,334	0,000	Valid
	X3.2	0,814	0,334	0,000	Valid
	X3.3	0,704	0,334	0,000	Valid
	X3.4	0,607	0,334	0,000	Valid
	X3.5	0,863	0,334	0,000	Valid
	X3.6	0,839	0,334	0,000	Valid
Kinerja Pegawai (Y)	Y1.1	0,834	0,334	0,000	Valid
	Y1.2	0,800	0,334	0,000	Valid
	Y1.3	0,690	0,334	0,000	Valid
	Y1.4	0,753	0,334	0,000	Valid
	Y1.5	0,762	0,334	0,000	Valid
	Y1.6	0,849	0,334	0,000	Valid

Berdasarkan Tabel 1 di atas, seluruh item pernyataan pada keempat variabel penelitian, yaitu Digitalisasi Operasional (X1), Kompetensi Digital (X2), Pemanfaatan JConnect (X3), dan Kinerja Pegawai (Y), menunjukkan nilai r hitung yang lebih besar dari r tabel (0,334) dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian, seluruh item pernyataan dinyatakan valid dan layak digunakan sebagai instrumen penelitian.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengevaluasi tingkat konsistensi instrumen penelitian dalam menghasilkan data yang stabil. Metode Cronbach's Alpha diterapkan dalam pengujian ini, di mana instrumen dinyatakan reliabel apabila koefisien alpha yang diperoleh mencapai nilai minimal 0,60.

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.884	24

Berdasarkan Tabel 2, nilai Cronbach's Alpha yang diperoleh sebesar 0,884, yang mana nilai tersebut jauh melampaui batas minimum sebesar 0,60. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh instrumen penelitian yang digunakan memiliki tingkat konsistensi dan keandalan yang sangat baik (reliabel). Tingginya nilai alpha ini mengindikasikan bahwa responden memberikan jawaban yang konsisten terhadap butir-butir pernyataan dalam kuesioner, sehingga data yang dikumpulkan dapat dipercaya untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk memverifikasi apakah residual model regresi berdistribusi secara normal. Pengujian dilakukan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov (K-S) dengan patokan bahwa data dinyatakan berdistribusi normal apabila nilai Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,05.

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.48641710
Most Extreme Differences	Absolute	.061
	Positive	.061
	Negative	-.048
Test Statistic		.061
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Berdasarkan Tabel 3, hasil uji Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai Test Statistic sebesar 0,061 dengan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200. Karena nilai signifikansi $0,200 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa residual model regresi berdistribusi normal, sehingga asumsi normalitas terpenuhi. Hasil ini mendukung kelayakan penggunaan analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilaksanakan untuk mendeteksi ada tidaknya korelasi yang signifikan di antara variabel-variabel independen dalam model regresi. Model regresi yang berkualitas seharusnya bebas dari gejala multikolinearitas. Parameter penilaian yang digunakan adalah nilai Tolerance yang harus melebihi 0,10 dan nilai VIF (Variance Inflation Factor) yang harus berada di bawah angka 10.

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
Model		Unstandardized Coefficients	Std. Error	Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.519	3.804		.399	.692		
	Digitalisasi Operasional	.433	.191	.348	2.266	.031	.891	1.123
	Kompetensi Digital	.233	.159	.218	1.467	.152	.948	1.054
	Pemanfaatan JConnect	.260	.148	.274	1.757	.089	.861	1.161

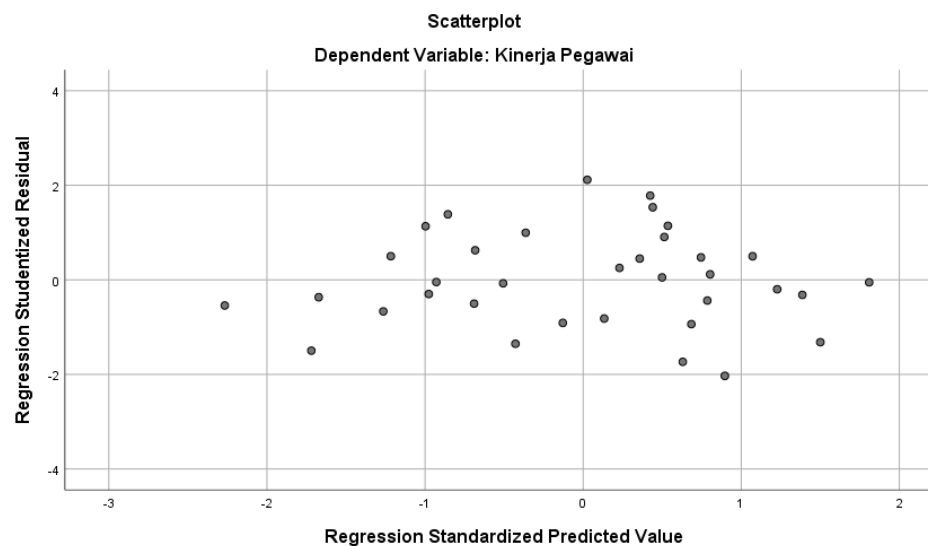
a. Dependent Variable: Kinerja Pegawai

Berdasarkan Tabel 4, seluruh variabel independen menunjukkan nilai Tolerance yang lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF yang lebih kecil dari 10. Variabel Digitalisasi Operasional (X1) memiliki nilai Tolerance 0,891 dan VIF 1,123; Kompetensi Digital (X2) memiliki nilai Tolerance 0,948 dan VIF 1,054; serta Pemanfaatan JConnect (X3) memiliki nilai Tolerance 0,861 dan VIF 1,161. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas antar variabel independen dalam model regresi ini, sehingga asumsi klasik multikolinearitas terpenuhi.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Model regresi yang baik adalah yang homokedastisitas, yaitu tidak terjadi heteroskedastisitas. Pengujian dalam penelitian ini menggunakan metode grafik Scatterplot, dengan kriteria tidak terjadi heteroskedastisitas apabila titik-titik pada grafik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y.

Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan hasil grafik Scatterplot yang diperoleh dari output SPSS, titik-titik residual menyebar secara acak dan tidak membentuk pola yang jelas, baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi, sehingga asumsi klasik heteroskedastisitas terpenuhi dan model regresi layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

4. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen, yaitu Digitalisasi Operasional (X1), Kompetensi Digital (X2), dan Pemanfaatan JConnect (X3) secara bersama-sama terhadap variabel dependen Kinerja Pegawai (Y). Hasil analisis regresi linear berganda disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 6. Hasil Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	1.519	3.804
	Digitalisasi Operasional	.433	.191
	Kompetensi Digital	.233	.159
	Pemanfaatan JConnect	.260	.148

a. Dependent Variable: Kinerja Pegawai

Berdasarkan Tabel 6, persamaan regresi linear berganda yang terbentuk adalah sebagai berikut:

$$Y = 1,519 + 0,433 X1 + 0,233 X2 + 0,260 X3$$

Interpretasi dari persamaan regresi tersebut adalah sebagai berikut. Pertama, nilai konstanta sebesar 1,519 berarti bahwa apabila seluruh variabel independen (Digitalisasi Operasional, Kompetensi Digital, dan Pemanfaatan JConnect) bernilai nol, maka Kinerja Pegawai akan memiliki nilai sebesar 1,519. Kedua, koefisien regresi Digitalisasi Operasional (X1) sebesar 0,433 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan Digitalisasi Operasional akan meningkatkan Kinerja Pegawai sebesar 0,433 dengan asumsi variabel lain tetap. Ketiga, koefisien regresi Kompetensi Digital (X2) sebesar 0,233 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan Kompetensi Digital akan meningkatkan Kinerja Pegawai sebesar 0,233. Keempat, koefisien regresi Pemanfaatan JConnect (X3) sebesar 0,260 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan Pemanfaatan JConnect akan meningkatkan Kinerja Pegawai sebesar 0,260.

5. Uji T

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Kriteria pengujian adalah apabila nilai Sig. < 0,05 atau t hitung > t tabel, maka variabel independen berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Dengan n = 35 dan k = 3, maka nilai t tabel pada taraf signifikansi 5% (dua sisi) adalah sebesar 2,040.

Tabel 7. Hasil Uji T

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients				Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.			
1	(Constant)	1.519		.399	.692			
	Digitalisasi Operasional	.433	.191	.348	2.266	.031	.891	1.123
	Kompetensi Digital	.233	.159	.218	1.467	.152	.948	1.054
	Pemanfaatan JConnect	.260	.148	.274	1.757	.089	.861	1.161

a. Dependent Variable: Kinerja Pegawai

Pengaruh Digitalisasi Operasional (X1) terhadap Kinerja Pegawai (Y)

Variabel Digitalisasi Operasional (X1) memperoleh nilai t hitung $2,266 > t$ tabel $2,040$ dengan signifikansi $0,031 < 0,05$. Dengan demikian, Digitalisasi Operasional berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Kinerja Pegawai pada Bank Jatim Cabang HR. Muhammad, sehingga H1 diterima.

Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat implementasi digitalisasi pada sistem operasional perbankan, semakin meningkat pula kinerja pegawai. Hal ini sejalan dengan penelitian (Nurma Sagita Sari, 2025) yang secara empiris membuktikan adanya hubungan positif dan bermakna antara transformasi digital dan produktivitas bank komersial di Indonesia, di mana institusi dengan derajat digitalisasi lebih tinggi mampu mencapai efisiensi biaya operasional yang lebih baik, dengan penurunan rasio BOPO sebesar 11,4% dalam periode 2018-2023. (Faizun et al., 2023) juga menyatakan bahwa digitalisasi di sektor perbankan kini bukan lagi bersifat opsional, melainkan sudah menjadi kebutuhan fundamental yang menentukan kecepatan layanan, efisiensi operasional, fleksibilitas, dan pengembangan kualitas SDM perbankan.

Dalam konteks Bank Jatim, digitalisasi operasional yang terstruktur terbukti memberikan dampak nyata pada efisiensi kerja pegawai. Sebagaimana dinyatakan oleh (Harsanto et al., 2025) bahwa penerapan transformasi digital di sektor perbankan membawa dampak nyata berupa kemudahan akses transaksi keuangan, penurunan beban biaya operasional, serta perluasan jangkauan layanan kepada nasabah. Kondisi tersebut secara langsung berkontribusi pada peningkatan produktivitas maupun kinerja sumber daya manusia di internal institusi perbankan.

Pengaruh Kompetensi Digital (X2) terhadap Kinerja Pegawai (Y)

Variabel Kompetensi Digital (X2) memperoleh nilai t hitung $1,467 < t$ tabel $2,040$ dengan signifikansi $0,152 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa Kompetensi Digital tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Kinerja Pegawai, sehingga H2 ditolak.

Meski demikian, perlu dicatat bahwa kompetensi digital tetap memperlihatkan arah hubungan yang positif ($\beta = 0,233$). Ketidaksignifikanan secara statistik ini dapat dipahami melalui beberapa sudut pandang. Dari sisi internal, pegawai Bank Jatim Cabang HR. Muhammad pada dasarnya telah memiliki kompetensi digital yang cukup seragam sebagai konsekuensi dari standar operasional yang berlaku, sehingga perbedaan antarindividu tidak

cukup menonjol untuk menciptakan variasi kinerja yang terdeteksi secara statistik. Di sisi lain, standardisasi infrastruktur dan sistem digital yang diterapkan institusi perbankan berperan sebagai faktor penyeimbang yang mereduksi pengaruh kesenjangan kompetensi individual. Temuan ini diperkuat oleh (Nurma Sagita Sari, 2025) yang menunjukkan bahwa integrasi sistem digital dan otomatisasi proses kerja memberi keleluasaan bagi pegawai untuk mengoptimalkan kontribusinya pada area kerja yang lebih strategis dan bernilai tambah, tanpa harus sepenuhnya mengandalkan kemampuan digital secara individual.

Walaupun tidak signifikan secara parsial, kompetensi digital tetap merupakan elemen strategis jangka panjang yang tidak bisa diabaikan. Sebagaimana dikemukakan oleh (Lestari, 2025), sektor perbankan dalam lanskap digital saat ini tengah berhadapan dengan tantangan fundamental, yaitu perlunya investasi berkelanjutan dalam pengembangan sumber daya manusia yang berkompeten. Kompetensi tersebut mencakup kemampuan dalam mengelola dan mengoperasikan sistem perbankan berbasis digital, sekaligus kesiapan untuk beradaptasi dengan segala perubahan yang ditimbulkan oleh akselerasi kemajuan teknologi.

Pengaruh Pemanfaatan JConnect (X3) terhadap Kinerja Pegawai (Y)

Variabel Pemanfaatan JConnect (X3) memperoleh nilai t hitung $1,757 < t$ tabel $2,040$ dengan signifikansi $0,089 > 0,05$. Dengan demikian, Pemanfaatan JConnect tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Kinerja Pegawai, sehingga H3 ditolak.

Meskipun tidak signifikan, arah pengaruhnya tetap positif ($\beta = 0,260$) dan nilai signifikansi $0,089$ sangat berdekatan dengan ambang $0,05$, yang mana mengindikasikan adanya kecenderungan positif yang belum cukup kuat secara statistik pada ukuran sampel penelitian ini ($n = 35$). Kondisi ini dapat dikaitkan dengan fakta bahwa JConnect merupakan branding digital banking Bank Jatim yang relatif baru, diluncurkan pada tahun 2021 dan terus dikembangkan secara bertahap. (Danang Suhiryo, 2023) dalam temuannya menjelaskan bahwa layanan JConnect yang dioperasikan oleh Bank Jatim Cabang Kediri pada dasarnya telah mencapai kategori efektif, hal ini didasarkan pada tiga indikator utama yakni tingkat pemahaman nasabah, kesesuaian sasaran layanan, serta adanya perubahan yang dapat dirasakan secara konkret.

Meski demikian, pelaksanaan layanan tersebut masih menyisakan sejumlah hambatan teknis yang belum sepenuhnya terselesaikan, di antaranya adalah permasalahan keterlambatan sistem yang berdampak pada pengebetan rekening nasabah tanpa diikuti

keberhasilan pengiriman dana ke rekening penerima. Sementara itu, (Faizun et al., 2023) mencatat bahwa dari sisi kuantitas, pengguna JConnect Mobile Banking Bank Jatim mengalami pertumbuhan yang cukup substansial, yakni dari 280.228 pengguna pada tahun 2020 menjadi 566.000 pengguna pada paruh pertama tahun 2023. Akan tetapi, lonjakan jumlah pengguna tersebut belum berbanding lurus dengan tingkat kepuasan yang dirasakan, sebagaimana tercermin dari penilaian aplikasi yang masih membutuhkan peningkatan lebih lanjut.

Berbeda dengan temuan sebelumnya, (Kopdiarto et al., 2025) yang memperoleh R^2 sebesar 87% dalam kajian pengaruh JConnect terhadap kepuasan nasabah Bank Jatim Syariah Kediri. Perbedaan ini dapat dipahami karena objek kajian yang berbeda, di mana penelitian ini menggunakan kinerja pegawai internal sebagai variabel terikat. Kesenjangan hasil antara kedua penelitian ini dapat dipahami melalui perbedaan mendasar pada subjek yang diteliti, yang mana penelitian ini menempatkan kinerja pegawai internal sebagai variabel yang diukur, sehingga dimensi pengaruh penggunaan JConnect yang dihasilkan pun berbeda secara substansial.

Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah seluruh variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Kriteria pengujian adalah apabila nilai Sig. < 0,05 atau F hitung > F tabel, maka seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Nilai F tabel dengan $df_1 = 3$ dan $df_2 = 31$ pada taraf signifikansi 5% adalah sebesar 2,911.

Tabel 8. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	223.412	3	74.471	5.586	.003 ^b
	Residual	413.274	31	13.331		
	Total	636.686	34			

a. Dependent Variable: Kinerja Pegawai

b. Predictors: (Constant), Pemanfaatan Jconnect, Kompetensi Digital , Digitalisasi Operasional

Berdasarkan Tabel 8, nilai F hitung yang diperoleh sebesar $5,586 > F$ tabel 2,911 dengan nilai signifikansi $0,003 < 0,05$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel Digitalisasi Operasional (X1), Kompetensi Digital (X2), dan Pemanfaatan JConnect (X3) secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Pegawai (Y) pada

Bank Jatim Cabang HR. Muhammad. Hasil ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan fit (layak) untuk menjelaskan pengaruh ketiga variabel independen terhadap kinerja pegawai secara keseluruhan. Hasil ini menegaskan bahwa sinergi antara ketiga variabel, yakni digitalisasi operasional, kompetensi digital, dan optimalisasi penggunaan aplikasi JConnect, apabila diterapkan secara bersamaan, mampu menghasilkan pengaruh yang substantif dan terukur terhadap peningkatan performa kerja pegawai di lingkungan perbankan.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai R^2 berkisar antara 0 hingga 1, di mana semakin mendekati 1 maka kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen semakin besar.

Tabel 9. Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.592 ^a	.351	.288	3.65122

a. Predictors: (Constant), Pemanfaatan JConnect, Kompetensi Digital, Digitalisasi Operasional

b. Dependent Variable: Kinerja Pegawai

Berdasarkan Tabel 9, nilai R sebesar 0,592 mencerminkan adanya hubungan yang cukup kuat antara ketiga variabel independen secara bersama-sama dengan variabel dependen Kinerja Pegawai. Nilai R Square (R^2) sebesar 0,351 atau 35,1% mengartikan bahwa Digitalisasi Operasional, Kompetensi Digital, dan Pemanfaatan JConnect secara kolektif mampu menerangkan 35,1% dari total variasi Kinerja Pegawai di Bank Jatim Cabang HR. Muhammad. Adapun sisa sebesar 64,9% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diikutsertakan dalam model ini, seperti motivasi kerja, gaya kepemimpinan, budaya organisasi, sistem kompensasi, dan faktor-faktor relevan lainnya. Nilai Adjusted R Square sebesar 0,288 (28,8%), yang telah terkoreksi sesuai jumlah variabel dan ukuran sampel, memberikan estimasi yang lebih konservatif dan tepat untuk digunakan sebagai acuan interpretasi pada sampel yang relatif kecil. Kondisi R^2 yang moderat ini wajar mengingat kinerja pegawai merupakan konstruk multidimensi yang dipengaruhi oleh beragam faktor.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan analisis data yang dilakukan terhadap pegawai Bank Jatim Cabang HR. Muhammad Surabaya, dapat ditarik sejumlah simpulan sebagai berikut. Pertama, digitalisasi operasional terbukti memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai. Hal ini menunjukkan bahwa semakin optimal penerapan sistem kerja berbasis digital, semakin tinggi pula produktivitas dan kualitas kerja yang dihasilkan pegawai. Implementasi digitalisasi operasional terbukti mendukung efektivitas kerja melalui percepatan penyelesaian tugas, peningkatan akurasi, dan efisiensi proses operasional secara keseluruhan. Kedua, kompetensi digital tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai secara individual, meskipun arah hubungannya tetap positif.

Kondisi ini mengindikasikan bahwa kemampuan digital pegawai di lingkungan Bank Jatim Cabang HR. Muhammad berada pada level yang relatif homogen, sehingga perbedaan kompetensi antarpegawai belum mampu menciptakan variasi kinerja yang terdeteksi secara statistik. Ketiga, pemanfaatan aplikasi JConnect belum terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja pegawai secara parsial. Kondisi ini kemungkinan dipengaruhi oleh proses adaptasi pengguna terhadap sistem, pengembangan fitur yang masih berlangsung, maupun kendala teknis yang masih dijumpai dalam pengoperasiannya. Namun, ketika ketiga variabel diuji secara simultan, hasilnya menunjukkan pengaruh yang signifikan dan bermakna terhadap kinerja pegawai. Ini membuktikan bahwa sinergi antara digitalisasi operasional, peningkatan kompetensi digital, dan optimalisasi JConnect saling melengkapi dalam menciptakan ekosistem kerja yang lebih efektif, produktif, dan adaptif terhadap tuntutan transformasi digital di industri perbankan.

REFERENSI

Bawono, L (2026). Optimalisasi Manajemen Administrasi Kependidikan Melalui Digitalisasi Sistem Pendaftaran Peserta Didik Baru: Studi Dampak Efisiensi Operasional. *Jurnal Ekonomi dan Teknik Informatika*, e-journal.polsa.ac.id, <https://e-journal.polsa.ac.id/index.php/jneti/article/view/399>

- Danang Suhiryo, A. D. (2023). *Efektivitas Penggunaan Layanan Digital Banking Connect Dalam Merespon Kebutuhan Nasabah (Studi Pada Bank Jatim Cabang Kediri)*. 23(April), 45–53.
- Dahlan, Z, Laelasari, E, & ... (2026). Strategi Implementasi Digitalisasi Administrasi Pendidikan untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Sekolah. *AZKIA: Journal of Islamic* ..., publicajournal.com, <https://publicajournal.com/index.php/azkia/article/view/43>
- Faizun, D., Bakhri, S., Hasanudin, S., Tinggi, S., Islam, A., Pasuruan, S., Tinggi, S., Islam, A., Pasuruan, S., Tinggi, S., Islam, A., & Pasuruan, S. (2023). *Strategi Peningkatan Kualitas Pelayanan Melalui Digitalisasi Mobile Banking Jconnect Pada Bpd Jawa Timur*. 01(02), 61–77.
- Hasmal, AS, & Masyhuri, M (2026). Peran Digitalisasi Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional Entitas Bisnis. *Journal of Economic and Business* ..., scriptaintelektual.com, <http://scriptaintelektual.com/ascendia/article/view/976>
- Harsanto, F., Susanti, I., Mandiri, B., & Siliwangi, S. (2025). *Transformasi Perbankan Digital Di Indonesia Dalam Meningkatkan Akses Keuangan*. 3, 22–26.
- Hasanah, N., & Sayuti, M. N. (2024). *Optimalisasi Regulasi Perbankan Syariah Oleh Bank Indonesia Dan Otoritas Jasa Keuangan Dalam Akselerasi Transformasi Digital*. 13(03), 709–723.
- Kopdiarto, D. M., Susilo, E. A., & Wicitra, J. S. (2025). *Pengaruh Pelayanan Publik Berbasis Aplikasi Jconnect Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Jatim Syariah Kediri*. 150–162.
- Lestari, P. A. (2025). *Transformasi Digital Bank Syariah Di Era Teknologi : Perkembangan , Tantangan Dan Peluang Menuju Pertumbuhan Berkelanjutan*. 5(2), 62–71.
- Nurma Sagita Sari, S. N. G. L. A. A. B. P. (2025). Analisis Empiris Dampak Transformasi Digital Terhadap Produktivitas Dan Efisiensi Biaya Operasional Pada Bank Komersial Di Indonesia. *Journal Of Capital Markets And Banking*, 13(3), 88–97.
- OJK, O. J. K. (2023). *Siaran Pers: OJK Terbitkan Aturan Dan Pedoman Untuk Mendukung Transformasi Digital Sektor Perbankan*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/Id/Berita-Dan-Kegiatan/Siaran-Pers/Pages/OJK-Terbitkan->

[Aturan-Dan-Pedoman-Untuk-Mendukung-Transformasi-Digital-Sektor-Perbankan.aspx?Utm_Source](#)

- Pranesari, DA (2024). Pengaruh Digitalisasi Terhadap Manajemen Operasional ZISWAF. *Jurnal Warta Ekonomi*, jim.unisma.ac.id, <https://jim.unisma.ac.id/index.php/jwe/article/view/24370>
- Rosalika, I. (2024). Analisis Perbandingan Sistem Keamanan Data Dan Informasi Bank Digital Di Indonesia Media Ekonomi Dan Bisnis. *Media Ekonomi Dan Bisnis*, 1.
- Susila, AS, & Almanfaluti, IK (2026). Digitalisasi Sistem Penjualan pada UD Sumber Agung untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional. *Nuras: Jurnal ...*, e-journal.lp3kamandanu.com, <https://e-journal.lp3kamandanu.com/index.php/nuras/article/view/1073>
- Wardati, RU, Ramadhanti, NY, & ... (2026). Pendampingan Digitalisasi Operasional Toko Naungan Lembaga Ekonomi Ansor Kreatif Kecamatan Gunungpati. *Jurnal Pengabdian ...*, ejournal.uhb.ac.id, <https://ejournal.uhb.ac.id/index.php/PIMAS/article/view/2156>

Comparative Analysis of Disclosure of SDGs 4 and 5 in Sustainability Reports of Private Universities in Bandung

Raissa Amanda Haryono^{1*)}, Sylvia Fettry Elvira Maratno²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

Correspondence Author: thereraissa@gmail.com, Bandung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3511>

Abstract

Higher education plays a crucial role in driving global sustainable development. This study aims to comparatively analyze the disclosure of SDG 4 (Quality Education) and SDG 5 (Gender Equality) in the 2024 Sustainability Reports of three leading private universities in Bandung City, namely UNPAR, BINUS, and Telkom University. Using a descriptive quantitative method with a comparative analysis approach, data collection was conducted through content analysis and keyword searching based on the Times Higher Education (THE) Impact Rankings 2025 methodology. Disclosure was measured through two dimensions, quantity (H₁) with a binary scale and quality (H₂) using a score of 0-3. The results showed that both hypotheses were rejected. The quantity index of SDG 5 reached 100% in the three private universities, while SDG 4 was only 66.67% due to the absence of reporting of teaching qualification indicators for graduates and first-generation students. In terms of quality, SDG 5 had an average index of 60% dominated by exact numerical data, while SDG 4 only had 44.44%. Based on Legitimacy Theory and Stakeholder Theory, this inequality occurs because private university management assumes that educational quality is automatically validated through formal accreditation, while maximizing SDG 5 reporting serves as a strategic instrument to secure the legitimacy of a safe and inclusive campus environment. Overall, the reporting of the three private universities still reflects a pattern of retroactive accountability without measurable forward-looking targets.

Keywords: Comparative Analysis, SDG 4, SDG 5, Sustainability Report, Private Universities

Abstrak

Perguruan Tinggi memiliki peran krusial dalam menggerakkan pembangunan berkelanjutan global. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara komparatif pengungkapan SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) dan SDG 5 (Kesetaraan Gender) pada Laporan Keberlanjutan tahun 2024 di tiga PTS terkemuka di Kota Bandung, yaitu UNPAR, BINUS, dan Universitas Telkom. Menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan pendekatan analisis komparatif, pengumpulan data dilakukan melalui analisis konten dan keyword searching berbasis metodologi Times Higher Education (THE) Impact Rankings 2025. Pengungkapan diukur melalui dua dimensi, kuantitas (H₁) dengan skala biner dan kualitas (H₂) menggunakan skor 0-3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua hipotesis ditolak. Indeks kuantitas SDG 5 mencapai 100% di ketiga PTS, sedangkan SDG 4 hanya 66,67% akibat absennya pelaporan indikator kualifikasi mengajar lulusan dan mahasiswa generasi pertama. Dari aspek kualitas, SDG 5 memiliki indeks rata-rata 60% yang didominasi oleh data angka pasti, sementara SDG 4 hanya 44,44%. Berdasarkan Teori Legitimasi dan Teori Stakeholder, ketimpangan ini terjadi karena manajemen PTS mengasumsikan mutu pendidikan telah tervalidasi secara otomatis melalui akreditasi formal, sedangkan maksimalisasi pelaporan SDG 5 menjadi instrumen strategis untuk mengamankan legitimasi lingkungan kampus yang aman dan inklusif. Secara keseluruhan pelaporan ketiga PTS masih mencerminkan pola retroactive accountability tanpa target capaian masa depan (forward-looking targets) yang terukur.

Kata kunci : Analisis Komparatif, SDG 4, SDG 5, Laporan Keberlanjutan, Perguruan Tinggi Swasta

PENDAHULUAN

Saat ini, Sustainable Development Goals (SDGs) bukan hanya topik global, melainkan tantangan nyata yang harus dihadapi oleh semua sektor, termasuk sektor pendidikan. (Alonso-Almeida et al., 2014). Perguruan Tinggi tidak lagi hanya dinilai dari berapa banyak lulusannya, tetapi juga seberapa besar kontribusinya terhadap masyarakat dan lingkungan. Maka dari itu, penting bagi perguruan tinggi memiliki pelaporan keberlanjutan sebagai bentuk penjabaran nilai-nilai keberlanjutan melalui keterbukaan informasi (UNESCO, 2017).

Penelitian ini memfokuskan perhatian pada SDG 4 (pendidikan berkualitas) dan SDG 5 (kesetaraan gender) karena kedua poin ini adalah pilar utama dalam kehidupan kampus. SDG 4 berfokus pada pendidikan yang bertujuan untuk memastikan pendidikan inklusif, adil, dan berkualitas tinggi serta untuk memberikan kesempatan belajar bagi semua orang (Hasibuan, 2024). Di sisi lain, isu sosial seperti kesetaraan gender (SDG 5) sering terlupakan atau dianggap kurang mendesak dibandingkan isu lainnya, sehingga sering terlupakan dalam pelaporan.

Di Kota Bandung sendiri sebagai salah satu pusat pendidikan terbesar di Indonesia, praktik pelaporan ini masih sangat beragam. Kampus sudah melakukan banyak kegiatan SDGs tapi tidak didokumentasikan ke dalam sebuah Laporan Keberlanjutan yang layak, sehingga publik belum bisa mengukur kinerjanya.

Perbedaan cara pelaporan inilah yang menarik bagi penulis untuk menganalisis secara komparatif. Penulis ingin membandingkan cara mengkomunikasikan komitmen PTS di Bandung terhadap pendidikan dan gender. PBB menekankan bahwa pencapaian agenda 2030 memerlukan keterlibatan berbagai sektor, di mana sektor pendidikan memegang peranan kunci sebagai pilar utama pembangunan (United Nations, 2015). Hal ini menjadi penting karena adanya agenda global 2030 untuk melihat sejauh mana PTS di Bandung mendukung agenda global 2030 atau hanya sebagai formalitas. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan masukan bagi pihak kampus untuk meningkatkan kualitas transparansi dan akuntabilitas mereka di masa depan.

Teori legitimasi dideskripsikan sebagai persepsi atau asumsi umum bahwa tindakan suatu entitas adalah diinginkan tepat, atau sesuai dalam suatu sistem, norma, nilai dan kepercayaan yang dibangun secara sosial (Suchman, 1995). Dalam konteks akuntansi, Craig

Deegan menyatakan organisasi akan secara sukarela mengungkapkan informasi tentang aktivitas sosial dan lingkungannya jika manajemen merasa hal tersebut diharapkan oleh komunitas tempat organisasi berorganisasi (Craig Deegan, 2002). Teori ini berlandaskan pada konsep “kontrak sosial” antara institusi dengan masyarakat sekitarnya.

Dalam kaitannya dengan penelitian ini, pandangan Deegan (2002) menegaskan bahwa PTS di Bandung memiliki urgensi untuk mempublikasikan laporan keberlanjutan. Melalui pengungkapan kontribusi terhadap SDG 4 dan SDG 5, PTS dapat membuktikan bahwa aktivitas akademik dan sosial mereka telah selaras dengan agenda global (Agenda 2030). Upaya transparansi ini bertujuan untuk menjaga "izin sosial" (social license to operate) agar keberadaan dan aktivitas institusi tetap mendapatkan dukungan serta legitimasi penuh dari masyarakat luas.

Teori pemangku kepentingan mengutarakan bahwa sebuah entitas tidak beroperasi semata demi kepentingannya sendiri, melainkan patut memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengannya (Freeman, 1984). Dalam ranah akuntansi, sebuah organisasi wajib menyampaikan informasi perihal dampak kegiatannya kepada individu atau kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung berkepentingan dengan organisasi tersebut. Kemajuan suatu institusi sangat dipengaruhi oleh kapasitasnya dalam membina relasi dan memenuhi harapan dari segenap pihak yang memiliki kepentingan.

Di lingkungan Perguruan Tinggi Swasta (PTS) di Bandung, pemangku kepentingan meliputi mahasiswa, wali mahasiswa, dosen, pemerintah, wisudawan, sampai dengan rekanan industri. Pengumuman mengenai SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) dan SDG 5 (Kesetaraan Gender) dalam narasi keberlanjutan berfungsi sebagai alat pertanggungjawaban untuk memenuhi kebutuhan informasi dari pemangku kepentingan itu. Melalui paparan data yang terbuka mengenai kualitas pengajaran dan keadilan gender, PTS berupaya menumbuhkan keyakinan serta ikatan jangka panjang dengan seluruh pihak yang turut serta dalam lingkungan pendidikan tinggi.

Laporan keberlanjutan merupakan praktik pengukuran, pengungkapan, serta upaya akuntabilitas kinerja organisasi dalam mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan kepada pemangku kepentingan internal maupun eksternal. Konsep ini berakar pada teori Triple Bottom Line yang menyatakan bahwa perusahaan tidak hanya harus berfokus pada tanggung jawab ekonomi (profit), namun juga pada tanggung jawab sosial (people) dan lingkungan

(planet) (Elkington, 1997). Dalam bidang akuntansi, laporan ini berfungsi sebagai pelengkap laporan keuangan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai risiko dan peluang non-keuangan yang dihadapi organisasi.

Dalam praktiknya, banyak organisasi mengacu pada standar global yang dikeluarkan oleh Global Reporting Initiative (GRI). Laporan keberlanjutan bagi Perguruan Tinggi Swasta (PTS) berfungsi sebagai instrumen komunikasi strategis untuk menunjukkan kontribusi nyata institusi dalam bidang pendidikan (SDG 4) dan keadilan sosial (SDG 5). Melalui pelaporan yang sistematis, PTS dapat menunjukkan bahwa mereka tidak hanya mengejar profitabilitas dari biaya pendidikan, namun juga berkomitmen pada penciptaan nilai jangka panjang bagi masyarakat.

Sustainable Development Goals (SDGs) adalah agenda pembangunan global yang disepakati oleh negara-negara anggota Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) pada tahun 2015 untuk dicapai pada tahun 2030. Agenda ini terdiri dari 17 tujuan dan 169 target yang dirancang untuk mengatasi berbagai tantangan global, mulai dari kemiskinan, ketimpangan, hingga perubahan iklim (United Nations, 2015). SDGs menekankan prinsip "Leave No One Behind" (tidak meninggalkan satu orang pun), yang berarti pembangunan harus bersifat inklusif bagi seluruh lapisan masyarakat.

Dalam sektor pendidikan tinggi, peran perguruan tinggi menjadi sangat krusial sebagai pilar penggerak utama dalam mengimplementasikan nilai-nilai SDGs melalui tridharma perguruan tinggi. Penelitian ini secara khusus menyoroti dua poin utama:

1. SDG 4 (Pendidikan Berkualitas)

SDG 4 bertujuan untuk menjamin kualitas pendidikan yang inklusif dan merata serta meningkatkan kesempatan belajar sepanjang hayat bagi semua orang. Bagi perguruan tinggi, hal ini mencakup aksesibilitas, beasiswa, kualitas pengajaran, dan fasilitas yang memadai.

2. SDG 5 (Kesetaraan Gender)

SDG 5 berfokus pada pencapaian kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan. Di lingkungan kampus, indikator ini mencakup keterwakilan perempuan dalam struktur kepemimpinan, kebijakan anti-diskriminasi, serta penyediaan ruang aman dari kekerasan seksual.

Pengungkapan capaian SDGs dalam laporan keberlanjutan memungkinkan perguruan tinggi untuk mengkomunikasikan komitmen sosial mereka secara terstruktur, sekaligus menjadi tolak ukur transparansi bagi publik mengenai sejauh mana institusi pendidikan tersebut mendukung agenda global 2030.

Landasan Teori Legitimasi dan Teori Stakeholder mengindikasikan bahwa manajemen institusi pendidikan akan memprioritaskan penyajian informasi yang dinilai paling krusial oleh publik demi menjaga "kontrak sosial". Sebagai lembaga pencetak lulusan, aspek pendidikan berkualitas (SDG 4) dipandang sebagai komoditas utama akuntabilitas kampus dibandingkan aspek tata kelola sosial internal seperti kesetaraan gender (SDG 5). Atas dasar penelusuran teoritis dan empiris tersebut, Hipotesis Pertama (H_1) dalam penelitian ini menduga bahwa kuantitas pengungkapan SDG 4 lebih tinggi secara signifikan dibandingkan dengan SDG 5 pada Laporan Keberlanjutan Perguruan Tinggi Swasta di Bandung. Selaras dengan hal tersebut, Hipotesis Kedua (H_2) memprediksikan bahwa kualitas pengungkapan SDG 4 juga memiliki tingkat kedalaman informasi yang lebih tinggi secara signifikan dibandingkan dengan pengungkapan SDG 5 pada laporan keberlanjutan institusi swasta tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan pendekatan analisis komparatif. Metode ini dipilih untuk menggambarkan luas pengungkapan SDGs secara sistematis melalui pemberian skor dan membandingkan hasil tersebut antar variabel (SDG 4 dan 5) serta antar subjek (PTS di Bandung).

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah Laporan Keberlanjutan atau bagian laporan keberlanjutan dalam Laporan Tahunan tahun buku 2024 pada tiga PTS di Kota Bandung, yaitu Universitas Katolik Parahyangan (UNPAR), Bina Nusantara University (BINUS), Universitas Telkom. Fokus utama observasi adalah pada butir-butir pengungkapan yang berkaitan dengan SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) dan SDG 5 (Kesetaraan Gender).

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersifat kuantitatif. Sumber data diperoleh dari Laporan Keberlanjutan Universitas Katolik Parahyangan (UNPAR) 2024, Laporan Keberlanjutan Bina Nusantara University (BINUS) 2024, Laporan Keberlanjutan Universitas Telkom 2024, Times Higher Education Impact Rankings (THE Impact Rankings): Impact Rankings Methodology 2025 Version 1.2.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui metode Studi Dokumentasi dan Observasi Tidak Langsung. Langkah-langkahnya meliputi:

1. Mengidentifikasi PTS di Bandung yang menerbitkan laporan keberlanjutan tahun 2024.
2. Mengunduh dokumen laporan melalui situs resmi institusi.
3. Melakukan Analisis Konten (Content Analysis) dengan teknik keyword searching (pencarian kata kunci) untuk mengidentifikasi aktivitas yang relevan dengan indikator SDG 4 dan SDG 5.
4. Melakukan pencatatan skor pada checklist instrumen penelitian berdasarkan ketersediaan informasi dalam laporan.

Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan melalui observasi laporan keberlanjutan akan diolah menggunakan teknik analisis deskriptif komparatif dengan tahapan sebagai berikut:

1. Tabulasi dan Skoring Data

Memindahkan hasil observasi ke dalam tabel kerja atau tabulasi. Peneliti menggunakan dua jenis sistem skoring:

- a. Skoring Kuantitas (H_1): Menggunakan skala biner untuk melihat keluasan pengungkapan. Skor 1 jika indikator diungkapkan, dan skor 0 jika tidak diungkapkan.
- b. Skoring Kualitas (H_2) : Menggunakan skala bertingkat untuk menilai kedalaman informasi:
 - Skor 0: Tidak diungkapkan.
 - Skor 1: Hanya narasi umum atau formalitas tanpa data pendukung
 - Skor 2: Diungkapkan dengan dukungan data kualitatif dan kuantitatif masa lalu.

- Skor 3: Diungkapkan secara mendalam disertai target capaian masa depan (forward-looking targets).
2. Perhitungan Indeks Pengungkapan
Setelah skoring dilakukan, peneliti menghitung persentase tingkat pengungkapan untuk masing-masing isu (SDG 4 dan SDG 5). Rumus indeks SDG adalah jumlah skor yang diperoleh dibagi dengan jumlah skor maksimal (jumlah indikator dikalikan dengan skor maksimal) lalu dikalikan dengan 100%.
 - a. Skor maksimal kuantitas (H_1) adalah 4 untuk perhitungan indeks SDG 4.
 - b. Skor maksimal kualitas (H_2) adalah 12 untuk perhitungan indeks SDG 4.
 - c. Skor maksimal kuantitas (H_1) adalah 10 untuk perhitungan indeks SDG 5.
 - d. Skor maksimal kualitas (H_2) adalah 30 untuk perhitungan indeks SDG 5.
 3. Analisis Deskriptif Komparatif
Dilakukan perbandingan untuk menjawab rumusan masalah dan hipotesis:
 - a. Perbandingan isu (H_1): membandingkan rata-rata persentase pengungkapan SDG 4 dengan SDG 5 secara keseluruhan untuk melihat isu mana yang lebih diprioritaskan oleh PTS di Bandung.
 - b. Perbandingan kelompok (H_2): membandingkan rata-rata kedalaman, kelengkapan, dan mutu informasi yang disajikan antara SDG 4 dengan SDG 5 untuk mengevaluasi tingkat keseriusan dan transparansi institusi.
 4. Interpretasi Data
Tahap akhir adalah menginterpretasikan hasil temuan dengan mengaitkannya pada Teori Legitimasi dan Teori Stakeholder. Peneliti akan mendeskripsikan mengapa suatu isu lebih banyak diungkapkan dan bagaimana hal tersebut mencerminkan komitmen PTS terhadap transparansi informasi kepada publik.

Tabel 1. Matriks Instrumen Pengukuran Kuantitas dan Kualitas Berdasarkan Indikator
The Impact Rankings

Variabel SDGs	Kode	Indikator Komponen	Skor Maksimal H ₁	Skor Maksimal H ₂
SDG 4: Pendidikan Berkualitas	4.1	<i>Research on early years and lifelong learning education</i> (Penelitian Pendidikan): Publikasi ilmiah, sitasi, dan riset dosen mengenai pendidikan anak usia dini, inklusi pendidikan, dan pembelajaran sepanjang hayat.	1	3
	4.2	<i>Proportion of graduates with teaching qualification</i> (Kualifikasi Mengajar): Persentase lulusan (khususnya dari fakultas keguruan/pendidikan) yang mendapatkan lisensi resmi untuk mengajar.	1	3
	4.3	<i>Lifelong learning measures</i> (Akses Publik): Penyediaan kursus, kuliah umum, atau pelatihan yang dapat diakses oleh masyarakat umum di luar mahasiswa aktif.	1	3
	4.4	<i>Proportion of first-generation students</i> (Mahasiswa Generasi Pertama): Persentase mahasiswa aktif yang merupakan orang pertama di keluarga besarnya yang menempuh kuliah.	1	3
SDG 5: Kesetaraan Gender	5.1	<i>Research on gender equality</i> (Penelitian Gender): Publikasi ilmiah, artikel jurnal, dan studi sivitas akademika mengenai hak perempuan, kesetaraan gender, dan inklusi sosial.	1	3

Variabel SDGs	Kode	Indikator Komponen	Skor Maksimal H₁	Skor Maksimal H₂
	5.2	Akses Kuliah Perempuan: Persentase jumlah mahasiswa perempuan dibandingkan total seluruh mahasiswa di kampus.	1	3
	5.3	Pemerataan Jurusan (STEM): Proporsi mahasiswa perempuan di jurusan yang didominasi laki-laki (seperti Sains, Teknologi, Teknik, dan Matematika).	1	3
	5.4	Proporsi Dosen Perempuan: Persentase jumlah dosen atau staf akademik berjenis kelamin perempuan di kampus.	1	3
	5.5	Kepemimpinan Senior: Persentase pimpinan perempuan yang menduduki posisi manajemen senior (Rektor, Wakil Rektor, Dekan, Kepala Lembaga).	1	3
	5.6	Rasio Kelulusan: Tingkat kelulusan tepat waktu mahasiswa perempuan dibandingkan mahasiswa laki-laki di setiap fakultas.	1	3
	5.7	Kebijakan Anti-Diskriminasi: Regulasi tertulis yang melarang diskriminasi berbasis gender dalam penerimaan mahasiswa baru maupun rekrutmen staf.	1	3
	5.8	Kebijakan Rekrutmen Afirmatif: Skema aktif untuk mendorong peningkatan jumlah pelamar kerja atau calon mahasiswa perempuan.	1	3
	5.9	Ruang Aman Kampus: Kebijakan penanganan, pelaporan, dan perlindungan korban kekerasan seksual di kampus (Satgas PPKS).	1	3

Variabel SDGs	Kode	Indikator Komponen	Skor Maksimal H ₁	Skor Maksimal H ₂
	5.10	Fasilitas Pendukung: Penyediaan fasilitas ramah gender dan keluarga (seperti ruang laktasi/menyusui atau tempat penitipan anak).	1	3

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penilaian terhadap keluasan dan kedalaman pengungkapan Sustainable Development Goals (SDGs) dilakukan melalui analisis konten pada Laporan Keberlanjutan 2024 di tiga Perguruan Tinggi Swasta (PTS) sampel di Kota Bandung, yaitu Universitas Katolik Parahyangan (UNPAR), Bina Nusantara University (BINUS), dan Universitas Telkom (Telkom University). Instrumen pengukuran didasarkan pada komponen indikator THE Impact Rankings. Ringkasan tabulasi scoring Kuantitas (H₁) dan Kualitas (H₂) dipaparkan pada Tabel 2 dan Tabel 3 berikut:

Tabel 2. Hasil Pengukuran Indikator SDG 4 (Pendidikan Berkualitas)

No.	Kode	Indikator Komponen SDG 4	UNPAR		BINUS		Universitas Telkom	
			H ₁	H ₂	H ₁	H ₂	H ₁	H ₂
1.	4.1	<i>Research on early years and lifelong learning education</i> (Penelitian Pendidikan)	1	2	1	2	1	2
2.	4.2	<i>Proportion of graduates with teaching qualification</i> (Kualifikasi Mengajar)	0	0	1	2	0	0
3.	4.3	<i>Lifelong learning measures</i> (Akses Publik)	1	2	1	2	1	2
4.	4.4	<i>Proportion of first-generation</i>	1	2	0	0	0	0

No.	Kode	Indikator Komponen SDG 4	UNPAR		BINUS		Universitas Telkom	
			H ₁	H ₂	H ₁	H ₂	H ₁	H ₂
		<i>students</i> (Mahasiswa Generasi Pertama)						
Total Skor Diperoleh			3	6	3	6	2	4
Indeks Pengungkapan SDG 4 (%)			75%	50%	75%	50%	50%	33.33%

Tabel 3. Hasil Pengukuran Indikator SDG 5 (Kesetaraan Gender)

No.	Kode	Indikator Komponen SDG 5	UNPAR		BINUS		Universitas Telkom	
			H ₁	H ₂	H ₁	H ₂	H ₁	H ₂
1.	5.1	<i>Research on gender equality</i> (Penelitian Gender)	1	2	1	2	1	2
2.	5.2	Akses Kuliah Perempuan	1	2	1	2	1	2
3.	5.3	Pemerataan Jurusan (STEM)	1	2	1	2	1	2
4.	5.4	Proporsi Dosen Perempuan	1	2	1	2	1	2
5.	5.5	Kepemimpinan Senior	1	2	1	2	1	2
6.	5.6	Rasio Kelulusan	1	2	1	2	1	2
7.	5.7	Kebijakan Anti- Diskriminasi	1	1	1	1	1	1
8.	5.8	Kebijakan Rekrutmen Afirmatif	1	1	1	1	1	1
9.	5.9	Ruang Aman Kampus	1	2	1	2	1	2
10.	5.10	Fasilitas Pendukung	1	2	1	2	1	2

No.	Kode	Indikator Komponen SDG 5	UNPAR		BINUS		Universitas Telkom	
			H ₁	H ₂	H ₁	H ₂	H ₁	H ₂
Total Skor Diperoleh			10	18	10	18	10	18
Indeks Pengungkapan SDG 4 (%)			100%	60%	100%	60%	100%	60%

Rata-rata indeks pengungkapan kuantitas untuk SDG 5 (Kesetaraan Gender) mencapai 100% untuk ketiga PTS, yang berarti semua komponen indikator dalam instrumen ini diungkapkan secara luas dalam laporan masing-masing PTS. Sementara itu, rata-rata pengungkapan kuantitas untuk SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) berada di angka 66,67% (UNPAR 75%, BINUS 75%, dan Universitas Telkom 50%). Hal ini menunjukkan bahwa isu kesetaraan gender cenderung mendapat porsi publikasi yang lebih merata diantara ketiga PTS dibanding SDG 4. Ketimpangan ini terjadi karena mayoritas PTS tidak mempublikasikan indikator Proportion of graduates with teaching qualification dan Proportion of first-generation students secara menyeluruh dalam laporan keberlanjutannya.

Hasil tabulasi scoring untuk SDG 4 dan SDG 5 menyatakan bahwa Hipotesis 1 (H₁) yang menyatakan bahwa kuantitas pengungkapan SDG 4 lebih tinggi secara signifikan dibandingkan dengan SDG 5 ditolak. Faktanya justru menunjukkan kondisi sebaliknya, yaitu volume atau keluasan pengungkapan isu gender jauh lebih merata dan lengkap didokumentasikan dibandingkan kualitas pendidikan itu sendiri.

Pengujian Hipotesis 2 (H₂) dilakukan untuk membandingkan kedalaman dan mutu informasi yang disajikan antara kedua variabel tersebut. Hasil scoring menunjukkan bahwa kualitas pelaporan di ketiga institusi belum mampu mencapai nilai tertinggi (Skor 3). Karakteristik utama dari Laporan Keberlanjutan 2024 pada ketiga PTS ini adalah totalitas absennya target capaian masa depan yang terukur (forward-looking targets). Manajemen kampus masih membatasi pelaporannya pada penyajian data kinerja historis tahun berjalan (Skor 2) atau sekadar pengungkapan klaim regulasi formal tertulis pada aspek kebijakan (Skor 1). Meskipun demikian, jika ditinjau dari stabilitas pemenuhan indikator, pelaporan SDG 5 terbukti jauh lebih matang secara infrastruktur pelaporan kuantitatif dan kualitatif internal kampus. Rendahnya indeks kualitas SDG 4 murni disebabkan oleh banyaknya komponen indikator yang bernilai nol karena sama sekali tidak diungkapkan. Berdasarkan

hasil ini, Hipotesis 2 (H_2) dinyatakan ditolak. Isu kesetaraan gender disajikan dengan tingkat transparansi data yang lebih stabil dan mendalam dibandingkan dengan isu pendidikan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan analisis deskriptif komparatif menggunakan instrumen THE Impact Rankings 2025, penelitian ini menyimpulkan bahwa terdapat ketimpangan yang signifikan antara pengungkapan SDG 4 (Pendidikan Berkualitas) dan SDG 5 (Kesetaraan Gender) pada Laporan Keberlanjutan 2024 di tiga PTS Bandung (UNPAR, BINUS, dan Universitas Telkom). Bukti empiris menunjukkan bahwa pengungkapan kuantitas SDG 5 mencapai angka sempurna 100% karena seluruh sepuluh indikator gendernya dilaporkan secara lengkap. Sebaliknya, kuantitas SDG 4 masih terbatas dengan rata-rata indeks hanya 66,67% (UNPAR dan BINUS 75%, Universitas Telkom 50%) akibat absennya laporan mengenai kualifikasi mengajar lulusan dan proporsi mahasiswa generasi pertama. Realitas ini otomatis menolak Hipotesis 1 (H_1) dan Hipotesis 2 (H_2). Mutu kedalaman informasi (kualitas) SDG 5 terbukti memimpin dengan indeks rata-rata 60% yang didominasi oleh kecukupan data angka pasti tahun berjalan (Skor 2). Sementara itu, kualitas SDG 4 tertahan di angka 44,44% karena banyaknya indikator yang absen (Skor 0) dan penyajian yang masih sebatas narasi kinerja historis.

Secara teori, pola pengungkapan penuh pada SDG 5 dimanfaatkan oleh manajemen PTS sebagai instrumen strategis untuk mengamankan legitimasi moral dan sosial dari publik, sekaligus merespons secara reaktif tuntutan penyediaan ruang aman di kampus. Di sisi lain, pola pelaporan SDG 4 yang cenderung minimalis mencerminkan asumsi sepihak manajemen bahwa pemangku kepentingan, seperti orang tua dan mitra industri, sudah menganggap mutu pendidikan otomatis terjamin lewat akreditasi formal BAN-PT atau PDDIKTI. Secara keseluruhan, model pelaporan ketiga PTS ini masih terjebak pada pemenuhan pertanggungjawaban masa lalu (retroactive accountability). Hal tersebut dibuktikan dengan totalitas absennya target capaian masa depan yang terukur (forward-looking targets atau Skor 3), baik pada indikator pendidikan maupun gender di seluruh laporan keberlanjutan yang diteliti.

REFERENSI

- Alonso-Almeida, M., Marimon, F., Casani, F., & Alcaraz, J. J. (2015). Diffusion of sustainability reporting in universities: current situation and future perspectives. *Journal of Cleaner Production*, 106, 144-154.
<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.02.044>
- Anuar, A., Ibrahim, N., & Rosli, N. F. (2021). Sustainable Development Goals (SDGs) Reporting: A Case of Malaysian Private Universities. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(12), 1604–1619.
<http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v11-i12/11924>
- Bina Nusantara University. (2025). BINUS Univeristy Sustainability Report 2024: fifth edition. Jakarta: Bina Nusantara University. <https://binus.ac.id/sdg/binus-sustainability-report/>
- Dahlan, Z, Laelasari, E, & ... (2026). Strategi Implementasi Digitalisasi Administrasi Pendidikan untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Sekolah. *AZKIA: Journal of Islamic* ..., [publicajournal.com, https://publicajournal.com/index.php/azkia/article/view/43](https://publicajournal.com/index.php/azkia/article/view/43)
- Deegan, C. (2002). Introduction: The Legitimising Effect of Social and Environmental Disclosures – A Theoretical Foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 282–311.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Oxford: Capstone.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- GRI. (2021). *GRI Standards 2021*. Amsterdam: Global Reporting Initiative.
<https://www.globalreporting.org/how-to-use-the-gri-standards/gri-standards-bahasa-indonesia-translations/>
- Hasibuan, A. N. (2024). Analisis Implementasi dan Pelaporan Sustainable Development Goals (SDGs) pada Sektor Pendidikan di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 6(2), 145-158.
- Suchman, M. C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571–606.

- Septiadi, D., & Dwiridotjahjono, J. (2023). Analisis Pengungkapan SDGs pada Laporan Keberlanjutan Perguruan Tinggi di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 24(1), 1-12.
- TELKOM University. (2025). Telkom University Sustainability Report 2024. Bandung: Telkom University. <https://sdgs.telkomuniversity.ac.id/news/sustainability-report-sdgs-2024>
- United Nations. (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. New York: UN Publishing. <https://sdgs.un.org/2030agenda>
- UNESCO. (2017). Education for Sustainable Development Goals: Learning Objectives. Paris: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000247444>
- Universitas Katolik Parahyangan. (2025). Sustainability Report 2024. Bandung: Universitas Katolik Parahyangan. <https://unpar.ac.id/wp-content/uploads/2025/03/INFOGRAFIS-THE-2025.pdf>

The Influence of Service Quality and Price on Consumer Satisfaction at ATS Service HP Sarolangun

A Fawazul Mustaqim^{1*)}, Fauzani²⁾, Muhammad Yunus³⁾

¹⁾²⁾³⁾Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAI Abuya Salek Sarolangun

^{*)}Correspondence Author: a.fawazulmustaqim@gmail.com, Jambi, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3491>

Abstract

This study aims to analyze the effect of service quality and service price on customer satisfaction at ATS Service HP Sarolangun. The research uses a quantitative approach with an associative research design. Data were collected through questionnaires from 30 respondents who had used mobile phone repair services at ATS Service HP. The data analysis technique employed multiple linear regression using SPSS version 25. The results show that, simultaneously, service quality and service price have a significant effect on customer satisfaction, indicated by an F-value of $19.867 > F\text{-table } 3.35$ with a significance value of $0.000 < 0.05$. Partially, service quality does not have a significant effect on customer satisfaction, with a t-value of $1.507 < t\text{-table } 2.052$ and a significance value of $0.143 > 0.05$, while service price has a significant effect on customer satisfaction, with a t-value of $3.186 > t\text{-table } 2.052$ and a significance value of $0.004 < 0.05$. The coefficient of determination (R Square) of 0.595 indicates that 59.5% of customer satisfaction is explained by service quality and service price, while the remaining 40.5% is influenced by other variables outside the model. Based on these findings, it can be concluded that service price is the dominant factor influencing customer satisfaction at ATS Service HP, although both variables simultaneously have a significant effect.

Keywords: Service Quality, Service Price, Customer Satisfaction, Multiple Linear Regression, Mobile Phone Repair Service

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga servis terhadap kepuasan konsumen ATS Service HP Sarolangun. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Data dikumpulkan melalui kuesioner terhadap 30 responden yang pernah menggunakan jasa service di ATS Service HP. Teknik analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan kualitas pelayanan dan harga servis berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai F hitung $19,867 > F \text{ tabel } 3,35$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$. Secara parsial, kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai t hitung $1,507 < t \text{ tabel } 2,052$ dan signifikansi $0,143 > 0,05$, sedangkan harga servis berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai t hitung $3,186 > t \text{ tabel } 2,052$ dan signifikansi $0,004 < 0,05$. Nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,595 menunjukkan bahwa 59,5% kepuasan konsumen dipengaruhi oleh kualitas pelayanan dan harga servis, sedangkan 40,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model penelitian. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa harga servis merupakan faktor dominan dalam memengaruhi kepuasan konsumen ATS Service HP, meskipun secara simultan kedua variabel tetap memiliki pengaruh signifikan.

Kata kunci : Kualitas Pelayanan, Harga Servis, Kepuasan Konsumen, Regresi Linear Berganda, Jasa Service Handphone

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi pada era digital telah membawa perubahan yang signifikan terhadap pola interaksi dan perilaku masyarakat dalam berbagai aspek kehidupan. Perubahan tersebut terlihat dari pergeseran cara berkomunikasi yang sebelumnya bersifat konvensional menjadi berbasis perangkat digital yang lebih cepat, praktis, dan efisien. Smartphone menjadi salah satu perangkat yang paling dominan digunakan karena kemampuannya dalam mengintegrasikan fungsi komunikasi, informasi, serta aktivitas ekonomi dan sosial dalam satu perangkat (Pratama, 2020; Setiawan, 2021).

Ketergantungan masyarakat terhadap smartphone terus meningkat seiring dengan perkembangan gaya hidup digital. Kondisi ini menjadikan perangkat tersebut sebagai kebutuhan utama, bukan lagi sekadar alat komunikasi. Namun, tingginya intensitas penggunaan juga berdampak pada meningkatnya risiko kerusakan perangkat, baik akibat faktor teknis maupun human error. Situasi ini secara tidak langsung mendorong tumbuhnya sektor jasa perbaikan (*service*) handphone yang semakin berkembang di berbagai daerah, termasuk di Kota Sarolangun (Rahmawati & Nugroho, 2022).

Perkembangan usaha jasa service handphone yang semakin pesat diikuti dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha pada sektor yang sama, sehingga persaingan menjadi semakin ketat. Dalam kondisi tersebut, kemampuan pelaku usaha dalam mempertahankan kualitas layanan serta menetapkan strategi harga yang sesuai dengan persepsi konsumen menjadi faktor yang sangat menentukan keberlangsungan usaha. Kualitas pelayanan tidak hanya berkaitan dengan aspek teknis perbaikan, tetapi juga mencakup kecepatan respon, keandalan, jaminan, serta kemampuan memberikan rasa aman kepada konsumen (Parasuarman et al., 2018; Tjiptono, 2019).

Di sisi lain, harga juga menjadi salah satu aspek yang tidak terpisahkan dalam proses pengambilan keputusan konsumen. Harga sering kali dijadikan indikator dalam menilai kualitas suatu layanan, sehingga penetapan harga yang tidak sesuai dengan ekspektasi konsumen dapat memengaruhi tingkat kepuasan dan kepercayaan terhadap penyedia jasa. Dalam konteks jasa service, konsumen cenderung membandingkan harga dengan kualitas layanan yang diterima serta alternatif penyedia jasa lainnya di pasar (Kotler & Armstrong, 2021; Swastha & Handoko, 2018).

Kondisi empiris pada salah satu usaha jasa service handphone di Kota Sarolangun menunjukkan adanya fluktuasi jumlah konsumen dalam beberapa periode terakhir. Perubahan jumlah konsumen yang tidak stabil mengindikasikan adanya dinamika dalam tingkat kepuasan dan keputusan penggunaan jasa oleh konsumen. Dalam periode Oktober 2024 hingga Februari 2025, jumlah konsumen mengalami naik turun, yang menunjukkan bahwa loyalitas dan kepuasan pelanggan belum sepenuhnya konsisten.

Temuan awal dari hasil pengamatan lapangan dan wawancara dengan beberapa konsumen menunjukkan adanya variasi pengalaman dalam penggunaan jasa. Sebagian konsumen mengungkapkan bahwa respons pelayanan dirasakan kurang cepat dalam menanggapi keluhan, sementara sebagian lainnya menilai bahwa biaya perbaikan pada beberapa jenis kerusakan dianggap lebih tinggi dibandingkan penyedia jasa lain. Selain itu, terdapat pula pengalaman konsumen yang mengindikasikan ketidaksesuaian kondisi perangkat setelah proses perbaikan, yang berimplikasi pada menurunnya tingkat kepercayaan terhadap layanan yang diberikan.

Situasi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara harapan konsumen terhadap layanan jasa dengan kenyataan yang diterima di lapangan. Pada saat yang sama, fenomena ini menjadi menarik untuk dikaji karena kepuasan konsumen dalam industri jasa sangat dipengaruhi oleh kombinasi antara kualitas pelayanan dan persepsi harga. Meskipun berbagai penelitian sebelumnya telah membahas kedua variabel tersebut, kajian yang secara spesifik mengaitkannya dalam konteks usaha jasa service handphone di tingkat lokal masih relatif terbatas, khususnya pada usaha kecil menengah yang menghadapi persaingan langsung di daerah.

Berdasarkan kondisi tersebut, kajian ini diarahkan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan konsumen pada usaha jasa service handphone ATS Service HP Sarolangun. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memperkaya kajian empiris terkait manajemen jasa, khususnya dalam konteks usaha service perangkat teknologi di tingkat lokal, serta menjadi dasar pertimbangan dalam peningkatan kualitas layanan dan strategi penetapan harga yang lebih kompetitif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Pendekatan kuantitatif dipilih karena data penelitian berbentuk angka yang dianalisis menggunakan metode statistik untuk menguji hubungan antar variabel. Jenis penelitian asosiatif digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan konsumen (Marbun & Andarini, 2022; Sibarani & Hutapea, 2021).

Penelitian dilakukan pada ATS Service HP yang berlokasi di RT 02 Kelurahan Sukasari, Kecamatan Sarolangun, Kabupaten Sarolangun. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan April sampai Mei 2025. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang pernah menggunakan jasa service di ATS Service HP. Sampel ditentukan menggunakan teknik non-probability sampling dengan metode accidental sampling sebanyak 30 responden.

Instrumen penelitian menggunakan kuesioner dengan skala Likert untuk mengukur persepsi responden terhadap variabel kualitas pelayanan, harga, dan kepuasan konsumen (Sugiyono, 2020). Data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh langsung dari responden, serta data sekunder berupa dokumentasi jumlah konsumen ATS Service HP periode Oktober 2024–Februari 2025 sebanyak 268 konsumen.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, kuesioner, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung di lokasi penelitian, kuesioner digunakan untuk memperoleh data persepsi konsumen, sedangkan dokumentasi digunakan untuk mendukung data operasional usaha (Sutadi & Muhktar, 2022).

Analisis data dilakukan dengan bantuan IBM SPSS Statistics versi 25 yang meliputi uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis, serta koefisien determinasi. Uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas untuk memastikan kelayakan data sebelum analisis lebih lanjut (Hair J.R, 2025).

Tabel 1. Teknik Analisis Data

No	Analisis Data	Tujuan	Dasar Pengambilan Keputusan
1	Uji Normalitas (Kolmogorov-Smirnov)	Menguji distribusi data	Sig > 0,05 = normal; Sig < 0,05 = tidak normal
2	Uji Multikolinearitas	Menguji korelasi antar variabel bebas	VIF < 10 = tidak terjadi multikolinearitas
3	Uji Heteroskedastisitas (Glejser)	Menguji kesamaan varians residual	Sig > 0,05 = tidak heteroskedastisitas
4	Regresi Linier Berganda	Mengetahui pengaruh X1 dan X2 terhadap Y	$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$
5	Uji t	Pengaruh parsial variabel bebas	Sig < 0,05 = berpengaruh signifikan
6	Uji F	Pengaruh simultan variabel bebas	Sig < 0,05 = berpengaruh simultan
7	Koefisien Determinasi (R ²)	Mengukur kontribusi variabel bebas	Nilai 0–1 (semakin tinggi semakin baik)

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel kualitas pelayanan (X1) dan harga (X2) terhadap kepuasan konsumen (Y), dengan persamaan $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$. Sementara itu, uji t dan uji F digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh secara parsial dan simultan, sedangkan R Square digunakan untuk melihat besar kontribusi variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen (Ghozali, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada 30 responden yang pernah menggunakan jasa ATS Service HP Sarolangun. Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan SPSS versi 25 meliputi uji instrumen, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, serta uji hipotesis.

Secara deskriptif, karakteristik responden menunjukkan bahwa pelanggan ATS Service HP didominasi oleh laki-laki dengan proporsi 60% dan perempuan 40%. Berdasarkan usia, responden terbesar berada pada kelompok 15–25 tahun sebesar 33,33% dan 26–30 tahun sebesar 30%. Hal ini menunjukkan bahwa pengguna jasa service handphone mayoritas berasal dari kelompok usia produktif yang sangat bergantung pada perangkat komunikasi dalam aktivitas sehari-hari. Sementara itu, berdasarkan pekerjaan,

responden didominasi oleh pelajar/mahasiswa dan kategori lainnya masing-masing sebesar 33,33%, yang mengindikasikan bahwa layanan ini menjangkau berbagai segmen masyarakat.

Hasil dari uji asumsi klasik melalui SPSS dapat dilihat pada tabel rekapitulasi uji asumsi klasik berikut ini :

Tabel 2. Rekapitulasi Uji Asumsi Klasik

No	Jenis Uji Asumsi Klasik	Metode Pengujian	Nilai Hasil	Dasar Keputusan	Kesimpulan
1	Uji Normalitas	Shapiro-Wilk	Sig. X1 = 0,156 Sig. X2 = 0,070	Sig. > 0,05	Data berdistribusi normal
2	Uji Multikolinearitas	VIF & Tolerance	Tolerance = 0,486 VIF = 2,058	VIF < 10 dan Tolerance > 0,10	Tidak terjadi multikolinearitas
3	Uji Heteroskedastisitas	Glejser Test	Sig. X1 = 0,759 Sig. X2 = 0,453	Sig. > 0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas
4	Uji Linearitas	ANOVA Test	Sig. Linearity = 0,000 Sig. Deviation = 0,202	Sig. Linearity < 0,05 & Deviation > 0,05	Hubungan variabel linear

Berdasarkan hasil uji asumsi klasik yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa seluruh persyaratan dalam analisis regresi linear berganda telah terpenuhi. Pada uji normalitas menggunakan Shapiro-Wilk, diperoleh nilai signifikansi pada masing-masing variabel lebih besar dari 0,05, yaitu 0,156 untuk kualitas pelayanan dan 0,070 untuk harga servis. Hal ini menunjukkan bahwa data penelitian berdistribusi normal, sehingga memenuhi asumsi dasar dalam analisis parametrik.

Selanjutnya, hasil uji multikolinearitas menunjukkan nilai tolerance sebesar 0,486 dan nilai Variance Inflation Factor (VIF) sebesar 2,058. Nilai tersebut berada dalam batas yang diperbolehkan, yaitu tolerance lebih besar dari 0,10 dan VIF kurang dari 10. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinearitas antara variabel independen, sehingga masing-masing variabel bebas dalam penelitian ini tidak saling memengaruhi secara berlebihan.

Pada uji heteroskedastisitas menggunakan metode Glejser, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,759 untuk variabel kualitas pelayanan dan 0,453 untuk variabel harga

servis. Kedua nilai tersebut lebih besar dari 0,05, sehingga dapat dinyatakan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model regresi. Hal ini menunjukkan bahwa varians residual antar pengamatan bersifat homogen, sehingga model regresi yang digunakan bersifat BLUE (Best Linear Unbiased Estimator).

Sementara itu, hasil uji linearitas menunjukkan nilai signifikansi linearity sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, serta nilai deviation from linearity sebesar 0,202 yang lebih besar dari 0,05. Kondisi ini mengindikasikan bahwa terdapat hubungan yang linear antara variabel independen (kualitas pelayanan dan harga servis) dengan variabel dependen (kepuasan konsumen). Dengan demikian, model regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi seluruh asumsi klasik dan layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen yaitu kualitas pelayanan (X_1) dan harga servis (X_2) terhadap variabel dependen yaitu kepuasan konsumen (Y), digunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan SPSS versi 25. Hasil pengolahan data disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 3. Hasil Output Uji Regresi Linear Berganda Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error
0,772	0,595	0,565	1,688

Coefficients				
Variabel	B	Std. Error	t Hitung	Sig.
Konstanta	4,077	1,747	2,334	0,027
Kualitas Pelayanan (X_1)	0,227	0,151	1,507	0,143
Harga Servis (X_2)	0,356	0,112	3,186	0,004

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda, diperoleh nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,772 yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara kualitas pelayanan dan harga servis terhadap kepuasan konsumen ATS Service HP. Nilai R Square sebesar 0,595 menunjukkan bahwa sebesar 59,5% variasi kepuasan konsumen dapat dijelaskan oleh variabel kualitas pelayanan dan harga servis, sedangkan sisanya sebesar 40,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model penelitian. Sehingga diperoleh persamaan regressinya adalah :

$$Y = 4,077 + 0,227X_1 + 0,356X_2$$

Nilai konstanta sebesar 4,077 menunjukkan bahwa apabila variabel kualitas pelayanan dan harga servis dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan, maka tingkat kepuasan konsumen berada pada nilai dasar tersebut.

Pada variabel kualitas pelayanan (X_1) diperoleh nilai koefisien regresi sebesar 0,227 dengan nilai signifikansi 0,143 ($> 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap kepuasan konsumen. Artinya, peningkatan kualitas pelayanan belum tentu secara langsung meningkatkan kepuasan konsumen secara signifikan dalam konteks penelitian ini.

Sementara itu, variabel harga servis (X_2) memiliki nilai koefisien sebesar 0,356 dengan nilai signifikansi 0,004 ($< 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa harga servis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Dengan demikian, semakin sesuai atau terjangkau harga servis yang ditawarkan, maka akan semakin meningkatkan tingkat kepuasan konsumen ATS Service HP.

Secara keseluruhan, hasil analisis ini menunjukkan bahwa harga servis memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan kualitas pelayanan dalam membentuk kepuasan konsumen, meskipun secara simultan kedua variabel tetap memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

Tabel 4. Hasil Uji F (Anova)

Sumber Variasi	Sum of Squares	df	Mean Square	F Hitung	Sig.
Regression	113,228	2	56,614	19,867	0,000
Residual	76,939	27	2,850		
Total	190,167	29			

Berdasarkan hasil uji ANOVA pada tabel di atas, diperoleh nilai F hitung sebesar 19,867 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai tersebut kemudian dibandingkan dengan F tabel pada taraf signifikansi 0,05 dengan $df_1 = 2$ dan $df_2 = 27$ yaitu sebesar 3,35.

Hasil perbandingan menunjukkan bahwa nilai F hitung (19,867) lebih besar dibandingkan F tabel (3,35) serta nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti kualitas pelayanan dan harga servis secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen ATS Service HP.

Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel independen dalam penelitian ini secara bersama-sama mampu menjelaskan perubahan pada tingkat kepuasan konsumen. Artinya, kombinasi antara kualitas pelayanan yang diberikan dan penetapan harga servis yang sesuai memiliki peran penting dalam membentuk persepsi dan kepuasan pelanggan.

Dengan demikian, model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak dan signifikan secara statistik, sehingga dapat digunakan untuk menjelaskan hubungan antar variabel yang diteliti.

Pembahasan

1. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Servis terhadap Kepuasan Konsumen ATS Servis HP

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga servis secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen ATS Service HP. Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 19,867 lebih besar dibandingkan F tabel 3,35 serta nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa kepuasan konsumen tidak terbentuk dari satu faktor saja, melainkan merupakan hasil kombinasi antara kualitas pelayanan yang diberikan dan harga servis yang ditetapkan.

Secara teoritis, hasil ini sejalan dengan konsep kepuasan pelanggan yang dikemukakan oleh (Kotler, Philip. Armstrong, 2018; Kotler & Keller, 2022), yang menjelaskan bahwa kepuasan merupakan hasil evaluasi konsumen terhadap kesesuaian antara harapan dan kinerja yang diterima. Ketika pelayanan yang diberikan sesuai dengan harapan dan harga dianggap wajar, maka kepuasan pelanggan akan meningkat.

Selain itu, hasil penelitian ini juga mendukung teori bauran pemasaran jasa (*service marketing mix*) menurut (Tjiptono, 2019), yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan dan harga merupakan elemen penting dalam membentuk persepsi dan kepuasan konsumen, terutama pada sektor jasa seperti service handphone.

Hasil ini juga konsisten dengan penelitian Marbun & Andarini (2022) serta Sibarani & Hutapea (2021) yang menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada usaha jasa (Marbun & Andarini, 2022) (Sibarani & Hutapea, 2021). Dengan demikian, dapat disimpulkan

bahwa kombinasi kedua variabel ini memiliki peran penting dalam membentuk kepuasan konsumen ATS Service HP.

2. Besaran dan Pengaruh Parsial Kualitas Pelayanan dan Harga Servis terhadap Kepuasan Konsumen ATS Service HP

Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya pengaruh kualitas pelayanan dan harga servis terhadap kepuasan konsumen adalah sebesar 59,5% ($R^2 = 0,595$), sedangkan sisanya 40,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini. Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut memiliki kontribusi yang cukup kuat dalam menjelaskan variasi kepuasan konsumen.

Secara parsial, variabel kualitas pelayanan (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai t hitung $1,507 < t$ tabel $2,052$ dan signifikansi $0,143 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan belum menjadi faktor utama yang secara langsung memengaruhi kepuasan konsumen ATS Service HP.

Temuan ini dapat dijelaskan bahwa dalam konteks jasa service handphone, konsumen cenderung lebih sensitif terhadap faktor harga dibandingkan kualitas pelayanan. Selain itu, kualitas pelayanan yang relatif seragam antar penyedia jasa di wilayah penelitian menyebabkan variabel ini tidak menjadi pembeda utama dalam menentukan kepuasan konsumen.

Hasil ini sedikit berbeda dengan penelitian Marbun & Andarini (2022) yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan (Marbun & Andarini, 2022). Namun, dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh kualitas pelayanan lebih bersifat pendukung dibandingkan faktor utama.

Sementara itu, variabel harga servis (X_2) berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai t hitung $3,186 > t$ tabel $2,052$ dan signifikansi $0,004 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa harga merupakan faktor dominan dalam memengaruhi kepuasan konsumen ATS Service HP.

Hasil ini sejalan dengan teori nilai pelanggan (customer perceived value) dari (Kotler & Armstrong, 2021), yang menjelaskan bahwa konsumen akan merasa puas apabila manfaat yang diterima sebanding atau lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Dalam konteks ini, harga servis yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas layanan menjadi faktor penting dalam meningkatkan kepuasan konsumen.

Penelitian ini juga mendukung temuan Rahmawati & Nugroho (2022) yang menunjukkan bahwa harga memiliki pengaruh dominan terhadap kepuasan konsumen pada layanan berbasis kebutuhan sehari-hari (Rahmawati & Nugroho, 2022).

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa harga memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan kualitas pelayanan dalam membentuk kepuasan konsumen ATS Service HP, meskipun secara bersama-sama kedua variabel tersebut tetap memiliki pengaruh yang signifikan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis data penelitian, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan harga servis secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen ATS Service HP Sarolangun yang ditunjukkan oleh nilai F hitung sebesar 19,867 lebih besar dari F tabel 3,35 dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$, sehingga model penelitian dinyatakan layak. Secara parsial, variabel kualitas pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai t hitung $1,507 < t$ tabel 2,052 dan signifikansi $0,143 > 0,05$, sedangkan variabel harga servis berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen dengan nilai t hitung $3,186 > t$ tabel 2,052 dan signifikansi $0,004 < 0,05$, yang menunjukkan bahwa harga merupakan faktor dominan dalam memengaruhi kepuasan konsumen. Adapun nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,595 mengindikasikan bahwa sebesar 59,5% variasi kepuasan konsumen dapat dijelaskan oleh variabel kualitas pelayanan dan harga servis, sedangkan 40,5% lainnya dipengaruhi oleh variabel di luar model penelitian, sehingga secara empiris dapat disimpulkan bahwa kepuasan konsumen pada ATS Service HP lebih banyak dipengaruhi oleh aspek harga dibandingkan kualitas pelayanan, meskipun keduanya secara simultan tetap memiliki kontribusi yang signifikan dalam membentuk kepuasan pelanggan.

REFERENSI

- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25* / Ghozali, Imam (Cet-9). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair J.R, E. al. (2025). *Multivariate Data Analysis*. 1(1), 110–121.

- Kotler, Philip. Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Pearson Education.
<https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/principles-of-marketing/P200000003320>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Principles of Marketing*. Pearson Education.
<https://www.pearson.com/>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson Education.
- Marbun, E. W. ., & Andarini, S. (2022). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan. *Business Preneur Journal*.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37715/bp.v3i2.5308>
- Parasuarman, A., Zethaml, V. ., & Barry, L. . (2018). SERVQUAL revisited: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Service Research*. <https://doi.org/https://chatgpt.com/c/69f5891d-21ac-8323-a42d-b841e53c99f4#:~:text=https%3A%2F%2Fdoi%2Eorg%2F10%2E1177%2F1094670502238913>
- Pratama, A. (2020). Transformasi digital dalam komunikasi modern. *Jurnal Komunikasi*.
- Rahmawati, D., & Nugroho, A. (2022). Perilaku konsumen dalam penggunaan smartphome. *Jurnal Ilmu Sosial*.
- Setiawan, B. (2021). Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. *Jurnal Teknologi Informasi*.
- Sibarani, Y. ., & Hutapea, J. . (2021). Pengaruh kualitas layanan terhadap kepuasan pelanggan. *Jurnal Ekonomis*.
<https://jurnal.unai.edu/index.php/jeko/article/view/2663>
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Edisi Revi). Alfabeta.
- Sutadi, & Muhktar, N. (2022). Strategi Digital Entrepreneurship Pada Perusahaan Bisnis Online Di Jawa Tengah Dalam Perspektif Islam. *Assets : Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 12(2), 317–330.
<https://doi.org/10.24252/Assets.V12i2.29767>
- Swastha, B., & Handoko, T. . (2018). *Manajemen Pemasaran*. BPFE Yogyakarta.
<https://bpfe.ugm.ac.id/>
- Tjiptono, F. (2019). *Pemasaran Jasa*. Andi Offset. <https://andipublisher.com/>

The Influence of Occupational Health, Occupational Safety, and Technology on Employee Engagement at PT Semen Indonesia (PERSERO) TBK

Bernadette Pramesti Hapsari^{1*)}, Umar Burhan²⁾, Suharto³⁾

¹⁾²⁾³⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik

^{*)}Correspondence Author: bernadette.pramesti@studentugresik.ac.id, Gresik, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3514>

Abstract

Human resources are a strategic asset for every organization, especially for large-scale manufacturing companies such as PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. In an industry that operates with high physical intensity and work risks, attention to aspects of occupational health, occupational safety, and the use of technology are important factors to ensure operational continuity while maintaining employee engagement levels. This study aims to analyze the effect of occupational health, occupational safety, and technology on employee engagement at PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Employee engagement is an important factor in increasing productivity and reducing turnover in manufacturing companies. This study uses a quantitative approach with a survey method through questionnaires distributed to 105 employees in the production department of the Gresik Factory, where sampling uses a saturated sampling technique. Data analysis uses multiple linear regression with the help of SPSS. The independent variables in this study are occupational health, occupational safety, and technology, while the dependent variable is employee engagement. The results of this study are expected to provide empirical contributions to company management in formulating more effective human resource policies to improve employee engagement.

Keywords: Occupational Health, Occupational Safety, Technology, Employee Engagement, Human Resource Management

Abstrak

Sumber daya manusia merupakan aset strategis bagi setiap organisasi, terutama bagi perusahaan manufaktur berskala besar seperti PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Dalam industri yang beroperasi dengan intensitas fisik dan risiko kerja yang tinggi, perhatian terhadap aspek kesehatan kerja, keselamatan kerja, serta pemanfaatan teknologi menjadi faktor penting untuk memastikan keberlangsungan operasional sekaligus menjaga tingkat keterikatan karyawan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kesehatan kerja, keselamatan kerja, dan teknologi terhadap keterikatan karyawan pada PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Keterikatan karyawan menjadi faktor penting dalam meningkatkan produktivitas dan menurunkan turnover di perusahaan manufaktur. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei melalui kuesioner yang disebarkan kepada 105 karyawan bagian produksi Pabrik Gresik, di mana pengambilan sampel menggunakan teknik sampling jenuh. Analisis data menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan SPSS. Variabel independen dalam penelitian ini adalah kesehatan kerja, keselamatan kerja, dan teknologi, sedangkan variabel dependen adalah keterikatan karyawan. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi manajemen perusahaan dalam merumuskan kebijakan sumber daya manusia yang lebih efektif untuk meningkatkan keterikatan karyawan.

Kata kunci : Kesehatan Kerja, Keselamatan Kerja, Teknologi, Keterikatan Karyawan, Manajemen Sumber Daya Manusia

PENDAHULUAN

Sumber daya manusia merupakan aset strategis bagi setiap organisasi, terutama bagi perusahaan manufaktur berskala besar seperti PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Dalam industri yang beroperasi dengan intensitas fisik dan risiko kerja yang tinggi, perhatian terhadap aspek kesehatan kerja, keselamatan kerja, serta pemanfaatan teknologi menjadi faktor penting untuk memastikan keberlangsungan operasional sekaligus menjaga tingkat keterikatan karyawan. Karyawan yang merasa aman, sehat, dan didukung oleh fasilitas serta teknologi kerja yang memadai cenderung memiliki komitmen yang lebih tinggi terhadap perusahaan.

Keterikatan karyawan menurut Kahn (1990) adalah kondisi di mana individu menampilkan dirinya secara fisik, kognitif, dan emosional pada pekerjaan mereka. Dengan kata lain, karyawan hadir secara penuh di mana tenaga, pikiran, dan perasaan mereka tersalur ke pekerjaan sehingga akan menunjukkan intensitas kerja yang tinggi dan perhatian penuh terhadap tugas. Program kesehatan kerja memiliki peran krusial dalam menjaga kondisi fisik maupun mental karyawan. Berbagai studi menunjukkan bahwa lingkungan kerja yang mendukung kesehatan akan meningkatkan motivasi, mengurangi stres, dan menurunkan tingkat absensi.

Selain itu, keselamatan kerja menjadi aspek fundamental yang tidak dapat dipisahkan dari operasional perusahaan manufaktur. PT Semen Indonesia (Persero) Tbk sebagai perusahaan yang menghasilkan semen skala besar memiliki potensi risiko kerja seperti kecelakaan alat berat, terjatuh, terjepit mesin, hingga paparan bahan berbahaya. Penerapan Sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja (SMK3), pelatihan keselamatan, serta penggunaan alat pelindung diri (APD) merupakan bagian dari upaya menciptakan lingkungan kerja yang aman.

Di samping itu, perkembangan teknologi juga memberikan dampak signifikan bagi efektivitas kerja dan pengalaman karyawan. PT Semen Indonesia (Persero) Tbk saat ini telah memiliki aplikasi internal SINTA (Sistem Informasi Talenta SIG) yang mendukung kebutuhan karyawan yang berhubungan dengan kekaryawanan, termasuk pemenuhan aspek kesehatan dan keselamatan kerja karyawan. Ketika teknologi membantu karyawan bekerja

secara lebih mudah dan produktif, maka tingkat kepuasan dan keterikatan mereka terhadap perusahaan juga cenderung meningkat.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa K3 berpengaruh positif dan signifikan terhadap keterikatan kerja dan kinerja karyawan. Alfandi dan Harmen (2024) menemukan bahwa K3 berpengaruh signifikan terhadap keterikatan dan kinerja karyawan. Putri dan Nugroho (2023) juga membuktikan bahwa keselamatan dan kesehatan kerja berpengaruh signifikan terhadap employee engagement. Sementara itu, Sari dan Handayani (2022) menunjukkan bahwa teknologi berpengaruh signifikan terhadap keterikatan kerja.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kesehatan kerja, keselamatan kerja, dan teknologi terhadap keterikatan karyawan pada PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran empiris terkait faktor-faktor yang mendorong employee engagement serta menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen dalam merumuskan kebijakan SDM yang lebih efektif dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan survei. Metode penelitian kuantitatif digunakan untuk menguji teori dengan menganalisis hubungan antar variabel melalui data numerik yang diolah menggunakan prosedur statistik.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan bagian produksi di Pabrik Gresik PT Semen Indonesia (Persero) Tbk yang berjumlah 105 karyawan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah sampling jenuh, yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sampel. Teknik ini diterapkan karena jumlah populasi relatif kecil dan penelitian bertujuan untuk membuat generalisasi dengan tingkat kesalahan yang sangat minim, sehingga jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 105 responden.

Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan empat variabel yang terdiri dari tiga variabel independen dan satu variabel dependen.

Kesehatan Kerja (X1) adalah upaya perusahaan dalam menjaga dan meningkatkan kondisi kesehatan fisik, mental, dan sosial karyawan agar mampu bekerja secara optimal. Indikator yang digunakan meliputi kesehatan fisik, kesehatan mental dan psikologis, fasilitas dan layanan kesehatan perusahaan, program pencegahan penyakit akibat kerja, dan lingkungan kerja yang mendukung kesehatan.

Keselamatan Kerja (X2) adalah upaya perlindungan terhadap tenaga kerja dari risiko kecelakaan kerja dan bahaya kerja melalui penerapan sistem dan prosedur keselamatan kerja. Indikator yang digunakan meliputi ketersediaan dan penggunaan APD, penerapan SOP keselamatan kerja, pelatihan dan sosialisasi keselamatan kerja, pengawasan serta pengendalian risiko kerja, dan penanganan dan pelaporan kecelakaan kerja.

Teknologi (X3) adalah pemanfaatan sistem dan perangkat teknologi informasi yang digunakan perusahaan untuk mendukung pelaksanaan pekerjaan dan pengelolaan sumber daya manusia. Indikator yang digunakan meliputi kemudahan penggunaan teknologi kerja, ketersediaan sistem teknologi pendukung pekerjaan, keandalan dan kecepatan sistem teknologi, dan manfaat teknologi terhadap efektivitas kerja.

Keterikatan Karyawan (Y) adalah kondisi psikologis positif yang ditandai dengan keterlibatan emosional, kognitif, dan fisik karyawan terhadap pekerjaannya. Indikator yang digunakan meliputi semangat kerja (vigor), dedikasi kerja (dedication), dan keterlibatan penuh dalam pekerjaan (absorption) sebagaimana dikemukakan oleh Schaufeli et al. (2002).

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarkan kepada karyawan bagian produksi Pabrik Gresik. Pengukuran menggunakan skala Likert dengan lima kategori jawaban: Sangat Tidak Setuju (1), Tidak Setuju (2), Ragu-ragu (3), Setuju (4), dan Sangat Setuju (5).

Teknik Analisis Data

Analisis data menggunakan program SPSS yang meliputi: (1) uji statistik deskriptif; (2) uji instrumen berupa uji validitas dengan kriteria r hitung $> 0,192$ dan uji reliabilitas dengan Cronbach's Alpha $> 0,6$; (3) uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, heteroskedastisitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan linieritas; (4) analisis regresi linier

berganda dengan persamaan $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$; (5) uji hipotesis melalui uji t parsial dan uji F simultan pada tingkat signifikansi 0,05; serta (6) uji koefisien determinasi (R^2) untuk mengukur besaran pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan seluruh 105 karyawan bagian produksi Pabrik Gresik PT Semen Indonesia (Persero) Tbk sebagai responden. Seluruh kuesioner yang disebarakan kembali dalam keadaan terisi lengkap sehingga tingkat respons penelitian ini mencapai 100%. Pengumpulan data dilaksanakan selama periode Januari hingga Maret 2026 di lingkungan Pabrik Gresik, yaitu salah satu unit produksi utama perusahaan yang beroperasi dengan intensitas fisik tinggi dan potensi risiko kerja yang signifikan.

Hasil Statistik Deskriptif

Variabel Kesehatan Kerja (X1) memiliki nilai minimum 15 dan nilai maksimum 25, dengan nilai rata-rata sebesar 20,35 dan standar deviasi sebesar 3,006. Nilai rata-rata yang berada di atas nilai tengah skala menunjukkan bahwa karyawan menilai program kesehatan kerja termasuk MCU tahunan, fasilitas klinik, dan lingkungan kerja yang higienis sudah cukup baik.

Variabel Keselamatan Kerja (X2) memiliki nilai minimum 15 dan nilai maksimum 25, dengan nilai rata-rata tertinggi di antara ketiga variabel independen yaitu sebesar 21,01 dan standar deviasi sebesar 2,871. Hal ini mencerminkan bahwa penerapan SMK3, ketersediaan APD, serta prosedur keselamatan yang sistematis telah dirasakan manfaatnya secara langsung oleh karyawan produksi.

Variabel Teknologi (X3) memiliki nilai minimum 15 dan nilai maksimum 25, dengan nilai rata-rata sebesar 19,55 dan standar deviasi terbesar di antara seluruh variabel yaitu 3,213. Variasi yang tinggi mengindikasikan perbedaan tingkat literasi digital antar karyawan dalam mempersepsikan kemudahan dan manfaat platform teknologi seperti HRIS dan SINTA.

Variabel Keterikatan Karyawan (Y) memiliki nilai minimum 20 dan nilai maksimum 25, dengan nilai rata-rata sebesar 22,22 dan standar deviasi yang sangat kecil yaitu 1,256. Nilai minimum yang relatif tinggi dan standar deviasi yang kecil menunjukkan bahwa tingkat keterikatan karyawan bagian produksi tergolong tinggi dan relatif homogen, mencerminkan semangat kerja (vigor), dedikasi, dan keterlibatan penuh (absorption) yang konsisten baik.

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dilakukan dengan nilai r tabel sebesar 0,192 berdasarkan $df = 103$. Seluruh item pertanyaan pada keempat variabel menghasilkan nilai r hitung yang lebih besar dari 0,192, sehingga seluruh item dinyatakan valid. Uji reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha menunjukkan bahwa seluruh variabel berada dalam kategori reliabel (nilai $> 0,6$), yang berarti instrumen kuesioner memberikan hasil yang konsisten. Dengan terpenuhinya uji validitas dan reliabilitas, seluruh data layak untuk digunakan dalam analisis selanjutnya.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov menghasilkan nilai Test Statistic sebesar 0,069 dengan Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar $0,200 > 0,05$, sehingga data residual dinyatakan berdistribusi normal.

Uji heteroskedastisitas menggunakan metode Glejser menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,535 (X1), 0,492 (X2), dan 0,910 (X3), seluruhnya lebih besar dari 0,05, sehingga tidak terdapat gejala heteroskedastisitas dalam model.

Uji multikolinearitas menunjukkan nilai Tolerance sebesar 0,986; 0,983; dan 0,996, serta nilai VIF sebesar 1,014; 1,017; dan 1,004 untuk masing-masing variabel X1, X2, dan X3 seluruhnya jauh di bawah 10, sehingga tidak terjadi multikolinearitas.

Uji autokorelasi menggunakan Durbin-Watson menghasilkan nilai DW sebesar 2,141. Dengan $n = 105$ dan $k = 3$, diperoleh $dL = 1,65$ dan $dU = 1,74$, sehingga $4 - dU = 2,26$. Karena nilai DW berada di antara dU dan $4 - dU$, maka tidak terdapat autokorelasi dalam model.

Uji linieritas menunjukkan nilai signifikansi deviation from linearity sebesar 0,064 (X1), 0,848 (X2), dan 0,242 (X3), seluruhnya lebih besar dari 0,05, sehingga hubungan antar

variabel bersifat linier. Dengan terpenuhinya seluruh asumsi klasik, model regresi linier berganda dinyatakan layak dan valid untuk pengujian hipotesis.

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 9,352 + 0,200X_1 + 0,209X_2 + 0,225X_3$$

Nilai konstanta (α) sebesar 9,352 bermakna bahwa apabila seluruh variabel independen bernilai nol, maka nilai keterikatan karyawan akan tetap sebesar 9,352, yang mencerminkan adanya faktor dasar keterikatan dari faktor intrinsik karyawan atau kondisi organisasional lain di luar model.

Koefisien regresi Kesehatan Kerja (b_1) sebesar 0,200 bermakna bahwa setiap peningkatan satu satuan pada Kesehatan Kerja, dengan variabel lain konstan, maka Keterikatan Karyawan akan meningkat sebesar 0,200 satuan.

Koefisien regresi Keselamatan Kerja (b_2) sebesar 0,209 bermakna bahwa setiap peningkatan satu satuan pada Keselamatan Kerja, dengan variabel lain konstan, maka Keterikatan Karyawan akan meningkat sebesar 0,209 satuan, sedikit lebih besar dari koefisien Kesehatan Kerja.

Koefisien regresi Teknologi (b_3) sebesar 0,225 merupakan nilai koefisien terbesar di antara ketiga variabel independen, bermakna bahwa setiap peningkatan satu satuan pada Teknologi, dengan variabel lain konstan, maka Keterikatan Karyawan akan meningkat sebesar 0,225 satuan. Hal ini menunjukkan bahwa teknologi memiliki kontribusi paling dominan dalam membentuk keterikatan karyawan, relevan dengan era industri 4.0 di mana digitalisasi proses kerja menjadi keunggulan kompetitif yang semakin krusial.

Hasil Uji Hipotesis

1. Uji *t* (Parsial)

Variabel Kesehatan Kerja (X_1) menghasilkan nilai *t* hitung sebesar 10,133 dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_1 diterima, artinya Kesehatan Kerja berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Variabel Keselamatan Kerja (X2) menghasilkan nilai t hitung sebesar 10,082 dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_2 diterima, artinya Keselamatan Kerja berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Variabel Teknologi (X3) menghasilkan nilai t hitung tertinggi sebesar 12,230 dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_3 diterima, artinya Teknologi berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk, dengan pengaruh paling dominan di antara ketiga variabel.

2. Uji F (Simultan)

Hasil pengujian menunjukkan nilai F hitung sebesar 117,238 dengan signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian H_4 diterima, artinya Kesehatan Kerja, Keselamatan Kerja, dan Teknologi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keterikatan Karyawan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai R sebesar 0,881 mengindikasikan hubungan yang sangat kuat antara variabel independen dan dependen. Nilai R Square sebesar 0,777 atau 77,7% berarti ketiga variabel independen secara bersama-sama mampu menjelaskan 77,7% variasi Keterikatan Karyawan. Sisanya sebesar 22,3% dipengaruhi variabel lain di luar model, seperti budaya organisasi, gaya kepemimpinan, kompensasi, iklim organisasi, dan pengembangan karir. Nilai Adjusted R Square sebesar 0,770 yang tidak jauh berbeda dari R Square menunjukkan model regresi bersifat stabil dan tidak mengalami overfitting.

Pembahasan

Pengaruh Kesehatan Kerja terhadap Keterikatan Karyawan

Hasil penelitian membuktikan bahwa Kesehatan Kerja berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan, ditunjukkan oleh nilai t hitung sebesar 10,133 dengan signifikansi 0,000 dan koefisien regresi 0,200. Temuan ini selaras dengan Mangkunegara (2017) bahwa kesehatan kerja adalah kondisi di mana karyawan terbebas dari gangguan fisik maupun mental akibat lingkungan kerja. Dalam konteks PT

Semen Indonesia (Persero) Tbk, karyawan produksi menghadapi risiko kesehatan berupa paparan debu semen, suhu tinggi di area kiln dan mill, serta kebisingan mesin. Upaya perusahaan melalui MCU tahunan, klinik pabrik, program kesehatan mental, dan fasilitas olahraga menciptakan perasaan dihargai pada karyawan yang mendorong tumbuhnya komitmen emosional dan keterikatan kerja yang lebih kuat. Temuan ini didukung oleh Putri dan Nugroho (2023), Alfandi dan Harmen (2024), serta Rahmawati et al. (2022) yang seluruhnya membuktikan pengaruh signifikan program K3 terhadap keterikatan dan komitmen karyawan.

Pengaruh Keselamatan Kerja terhadap Keterikatan Karyawan

Hasil penelitian membuktikan bahwa Keselamatan Kerja berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan, ditunjukkan oleh nilai t hitung sebesar 10,082 dengan signifikansi 0,000 dan koefisien regresi 0,209. Temuan ini sejalan dengan Suma'mur (2014) bahwa keselamatan kerja bertujuan menciptakan kondisi kerja yang aman, efisien, dan bebas dari risiko kecelakaan. Industri semen termasuk sektor dengan potensi bahaya tinggi, mulai dari kecelakaan alat berat, bahaya terjatuh, risiko terjepit mesin, hingga paparan bahan kimia berbahaya. Penerapan SMK3 yang menyeluruh, ketersediaan APD berkualitas, SOP yang tersosialisasi baik, serta penanganan insiden yang transparan menumbuhkan rasa aman psikologis (psychological safety) yang merupakan prasyarat utama keterikatan kerja menurut Kahn (1990). Temuan ini dikuatkan oleh Quansah et al. (2023), Kurniawan et al. (2023), dan Wulandari (2019) yang membuktikan pengaruh signifikan keselamatan kerja terhadap engagement karyawan.

Pengaruh Teknologi terhadap Keterikatan Karyawan

Hasil penelitian membuktikan bahwa Teknologi berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan dengan pengaruh paling dominan, ditunjukkan oleh nilai t hitung tertinggi sebesar 12,230 dengan signifikansi 0,000 dan koefisien regresi terbesar sebesar 0,225. Implementasi HRIS, SINTA, dan portal email internal memberikan kemudahan akses layanan kepegawaian yang sebelumnya memerlukan proses manual panjang, menciptakan persepsi positif bahwa perusahaan aktif berinvestasi dalam alat kerja yang membantu karyawan bekerja lebih baik. Temuan ini sesuai dengan Technology Acceptance Model (TAM) Davis (1989) bahwa persepsi kemudahan

penggunaan dan kemanfaatan teknologi merupakan faktor determinan utama penerimaan dan kepuasan pengguna. Dalam era transformasi digital industri 4.0, digitalisasi proses kerja menjadikan karyawan lebih termotivasi dan terikat pada perusahaan yang dinilai progresif. Hasil ini diperkuat oleh Sari dan Handayani (2022), Nugroho dan Lestari (2021), serta Simarmata et al. (2023) yang membuktikan pengaruh signifikan teknologi terhadap keterikatan dan kinerja karyawan.

Pengaruh Simultan terhadap Keterikatan Karyawan

Secara simultan, ketiga variabel terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keterikatan Karyawan dengan F hitung 117,238 dan R Square 0,777 (77,7%). Temuan ini memberikan konfirmasi empiris terhadap model Job Demands-Resources (JD-R) Bakker dan Demerouti (2007), di mana kesehatan kerja, keselamatan kerja, dan teknologi dapat dikategorikan sebagai job resources yang menekan dampak negatif tuntutan kerja (job demands). Kesehatan kerja menekan dampak paparan lingkungan berisiko, keselamatan kerja mereduksi kecemasan terhadap risiko kecelakaan, dan teknologi menyederhanakan proses kerja yang kompleks. Ketika ketiganya tersedia secara sinergis, karyawan berada dalam kondisi paling kondusif untuk mengembangkan keterikatan kerja yang kuat dan berkelanjutan, sejalan dengan pandangan Hasibuan (2019) bahwa MSDM modern harus berfokus pada peningkatan kesejahteraan dan keterikatan karyawan sebagai investasi strategis perusahaan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan seluruh hasil pengujian dan pembahasan, dapat ditarik empat kesimpulan utama sebagai berikut.

Pertama, Kesehatan Kerja terbukti berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan dengan nilai t hitung sebesar 10,133, signifikansi 0,000, dan koefisien regresi 0,200, sehingga H_1 diterima.

Kedua, Keselamatan Kerja terbukti berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan dengan nilai t hitung sebesar 10,082, signifikansi 0,000, dan koefisien regresi 0,209, sehingga H_2 diterima.

Ketiga, Teknologi terbukti berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keterikatan Karyawan dengan pengaruh paling dominan, ditunjukkan oleh nilai t hitung tertinggi sebesar 12,230, signifikansi 0,000, dan koefisien regresi terbesar 0,225, sehingga H_3 diterima.

Keempat, secara simultan Kesehatan Kerja, Keselamatan Kerja, dan Teknologi bersama-sama terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keterikatan Karyawan dengan nilai F hitung sebesar 117,238, signifikansi 0,000, dan R Square sebesar 0,777 (77,7%), sehingga H_4 diterima.

Implikasi praktis dari temuan ini mengarahkan manajemen PT Semen Indonesia (Persero) Tbk untuk menjadikan optimalisasi sistem teknologi seperti HRIS dan SINTA sebagai agenda prioritas strategis disertai pelatihan teknologi terstruktur bagi karyawan produksi. Program kesehatan kerja perlu diperkuat dengan memperluas cakupan pemeriksaan kesehatan mental dan implementasi Employee Assistance Program (EAP). Budaya keselamatan kerja perlu terus diinternalisasi tidak hanya melalui pengadaan APD dan SOP, tetapi juga melalui program penghargaan bagi unit kerja dengan rekam jejak keselamatan terbaik. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengeksplorasi variabel-variabel lain yang berkontribusi terhadap 22,3% variasi yang belum menjelaskan, seperti budaya organisasi, gaya kepemimpinan transformasional, kompensasi, atau iklim organisasi, serta menggunakan desain penelitian longitudinal untuk menganalisis dinamika keterikatan karyawan dalam jangka panjang.

REFERENSI

- Alfandi & Harmen. (2024). Pengaruh K3, kepuasan kerja, dan keterikatan kerja terhadap kinerja karyawan. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2007). The job demands-resources model: State of the art. *Journal of Managerial Psychology*, 22(3), 309–328.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340.
- Hasibuan, M. S. P. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Jogiyanto, H. M. (2016). *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Jogiyanto, H. M. (2017). *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi.
- Kahn, W. A. (1990). Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work. *Academy of Management Journal*, 33(4), 692–724.
- Kurniawan et al. (2023). Pengaruh K3 dan budaya keselamatan terhadap kinerja. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Mahendra & Putri. (2022). Pengaruh lingkungan kerja dan teknologi terhadap keterikatan kerja. Universitas Airlangga, Surabaya.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nugroho & Lestari. (2021). Pengaruh sistem informasi SDM terhadap kinerja dan engagement. Universitas Brawijaya, Malang.
- Nur, F. M., & Pratama, R. C. (2020). Analisis kesehatan dan keselamatan kerja (K3) dengan metode HIRARC pada unit kiln PT Semen Indonesia (Persero) Tbk Pabrik Tuban. *Jurnal Teknologi dan Keselamatan Industri*, 5(2), 45–54.
- Putri & Nugroho. (2023). Pengaruh keselamatan dan kesehatan kerja terhadap employee engagement. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Quansah et al. (2023). Safety leadership and employee engagement. University of Ghana, Accra.
- Rahmawati et al. (2022). Pengaruh kesehatan dan keselamatan kerja terhadap produktivitas. Universitas Padjadjaran, Bandung.
- Sari & Handayani. (2022). Pengaruh pemanfaatan teknologi terhadap keterikatan kerja. Universitas Negeri Surabaya, Surabaya.
- Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2010). Defining and measuring work engagement: Bringing clarity to the concept. Dalam A. B. Bakker & M. P. Leiter (Eds.), *Work Engagement: A Handbook of Essential Theory and Research* (hal. 10–24). Psychology Press.
- Schaufeli, W. B., Salanova, M., González-Romá, V., & Bakker, A. B. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic

approach. *Journal of Happiness Studies*, 3(1), 71–92.

- Simarmata, R. G. W., Pandowo, M. H. C., & Rumokoy, L. J. (2023). Pengaruh teknologi informasi terhadap efektivitas dan kinerja karyawan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suma'mur, P. K. (2014). *Higiene Perusahaan dan Kesehatan Kerja (Hiperkes)*. Jakarta: Sagung Seto.
- Wibowo & Prasetyo. (2021). Pengaruh lingkungan kerja dan K3 terhadap kinerja. Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Wulandari. (2019). Pengaruh kesehatan dan keselamatan kerja terhadap employee engagement. Universitas Sumatera Utara, Medan.

Analysis of Regional Original Income (PAD) Realization to Measure the Level of Regional Financial Independence in Bandung City in 2022-2024

Dela Anjelina^{1*)}, Gurhanawan²⁾, Alya Nur Kamila³⁾, Aliya Nazifa⁴⁾,
Chika Putri Ramadani⁵⁾

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾ Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika

^{*)}Correspondence Author: 63230833@bsi.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3526>

Abstract

This study aims to analyze the realization of Locally Generated Revenue (PAD) to measure the level of regional financial independence in Bandung City for 2022–2024. This study uses a quantitative descriptive approach with secondary data obtained from the Directorate General of Fiscal Balance (DJPK) of the Ministry of Finance. Data analysis techniques used include the PAD growth ratio, effectiveness ratio, contribution ratio, and regional financial independence ratio. The results show that Bandung City's PAD growth fluctuated in 2023 and increased in 2024. The PAD effectiveness level during the study period remains in the less effective category because revenue realization has not reached the established target. Regional taxes are the largest contributor to PAD, while regional levies experienced a significant increase in 2024 following the implementation of the HKPD Law. Furthermore, the regional financial independence ratio is high, indicating that Bandung City has a sufficient capacity to finance regional needs through local revenue. Therefore, optimization of PAD management is necessary to strengthen regional financial independence in a sustainable manner.

Keywords: Local Original Income, Effectiveness, Contribution, Regional Financial Independence, Bandung City

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dalam mengukur tingkat kemandirian keuangan daerah Kota Bandung tahun 2022–2024. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari Direktorat Jenderal Perimbangan Keuangan (DJPK) Kementerian Keuangan. Teknik analisis data yang digunakan meliputi rasio pertumbuhan PAD, rasio efektivitas, rasio kontribusi, dan rasio kemandirian keuangan daerah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan PAD Kota Bandung mengalami fluktuasi pada tahun 2023 dan peningkatan pada tahun 2024. Tingkat efektivitas PAD selama periode penelitian masih berada pada kategori kurang efektif karena realisasi penerimaan belum mencapai target yang telah ditetapkan. Pajak daerah menjadi komponen penyumbang terbesar terhadap PAD, sedangkan retribusi daerah mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 2024 setelah diterapkannya kebijakan Undang-Undang HKPD. Selain itu, rasio kemandirian keuangan daerah menunjukkan kategori tinggi, yang menandakan bahwa Kota Bandung memiliki kemampuan yang cukup baik dalam membiayai kebutuhan daerah melalui pendapatan asli daerah. Oleh karena itu, diperlukan optimalisasi pengelolaan PAD agar mampu memperkuat kemandirian keuangan daerah secara berkelanjutan.

Kata kunci : Pendapatan Asli Daerah, Efektivitas, Kontribusi, Kemandirian Keuangan Daerah, Kota Bandung

PENDAHULUAN

Pelaksanaan otonomi daerah memberikan kewenangan yang luas kepada pemerintah daerah dalam menjalankan berbagai urusan pemerintahan, termasuk dalam mengelola keuangan. Kewenangan tersebut memberi kesempatan kepada daerah untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki sesuai dengan kondisi dan ciri khas masing-masing daerah. Wewenang tersebut juga memerlukan kemampuan manajemen yang baik, karena tanpa memerlukan manajemen yang baik, potensi yang dimiliki tidak dapat memberikan manfaat maksimal bagi kemajuan daerah. Dalam pengelolaan keuangan daerah, Pendapatan Asli Daerah (PAD) menjadi salah satu komponen penting dalam struktur Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD), Pendapatan Asli Daerah (PAD) juga mencerminkan sejauh mana pemerintah daerah mampu mengelola serta mengoptimalkan potensi ekonomi yang dimiliki. Oleh karena itu, keberadaan PAD memiliki peran yang penting dalam menilai kondisi dan kesehatan keuangan suatu daerah (Putri et al., 2024). Pendapatan Asli Daerah juga berkaitan erat dengan tingkat kemandirian keuangan daerah, semakin besar kontribusi PAD terhadap total pendapatan daerah, maka semakin rendah tingkat ketergantungan pemerintah daerah terhadap bantuan atau dana transfer dari pemerintah pusat. Tingginya nilai PAD belum tentu selalu mencerminkan keberhasilan pengelolaan keuangan daerah. Penilaian terhadap PAD tidak hanya melihat dari jumlah yang diperoleh, tetapi juga mempertimbangkan tingkat pencapaiannya terhadap target yang telah ditetapkan. Dalam pelaksanaannya, masih sering terjadi perbedaan antara target dan realisasi PAD. Kondisi ini tidak hanya mencerminkan perbedaan angka, tetapi juga menunjukkan adanya hambatan dalam tahap perencanaan, pelaksanaan, maupun pengawasan terhadap penerimaan daerah. Oleh karena itu, realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dapat dijadikan sebagai salah satu sarana untuk mengevaluasi sebagaimana mestinya kinerja pengelolaan keuangan secara lebih komprehensif. Selain itu, perubahan kebijakan fiskal juga berdampak terhadap pengelolaan Pendapatan Asli Daerah di daerah tersebut. Salah satu kebijakan yang mendapat perhatian adalah penerapan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2022 tentang Hubungan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah (UU HKPD). Kota Bandung sebagai salah satu kota besar yang memiliki aktivitas ekonomi yang cukup tinggi memiliki potensi besar dalam meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), khususnya pada sektor perdagangan,

jasa, dan pariwisata. Namun, realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung pada beberapa periode masih mengalami fluktuasi dan belum sepeuhnya mencapai target yang telah ditetapkan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan PAD masih perlu dioptimalkan.

Pendapatan Asli Daerah (PAD) merupakan salah satu sumber pendapatan daerah yang memiliki peran penting dalam penyelenggaraan pemerintahan daerah oleh karena itu, keberadaan PAD tidak hanya berperan sebagai sumber penerimaan daerah, tetapi juga menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung keberhasilan pelaksanaan otonomi daerah (Nurhabibah et al., 2022). Realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) merupakan penerimaan yang diperoleh pemerintah daerah pada satu periode anggaran, dan penerimaan berdasarkan target yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut (Irene et al., 2025) Realisasi PAD memiliki fungsi yang sangat penting dalam melaksanakan kegiatan pemerintah dan menjalankan program pemerintah, serta menjadi sebagai alat evaluasi pemerintah daerah untuk dijadikan dasar pengambilan kebijakan keuangan daerah. Dalam mengelola keuangan daerah, pemerintah daerah tidak hanya dituntut untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), tetapi juga harus mampu mencapai target pendapatan yang telah ditetapkan. Menurut Mardiasmo (2009), efektivitas berkaitan dengan tingkat keberhasilan dalam mencapai tujuan atau target yang telah ditetapkan. Dalam pengelolaan keuangan daerah, tingkat efektivitas dapat dilihat melalui perbandingan antara realisasi penerimaan daerah dengan target penerimaan yang telah direncanakan sebelumnya (Magdalena Y. Devinci et al., 2023). Dalam konteks keuangan daerah, kontribusi pajak daerah dapat dipahami sebagai besarnya peran atau sumbangan yang diberikan terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD). Semakin tinggi persentase kontribusi yang dihasilkan, maka semakin besar pula peran pajak daerah dalam membentuk PAD (Heriyanto & Rioni, 2025).

Selain itu, kontribusi PAD juga dapat dianalisis berdasarkan masing-masing komponennya, seperti pajak daerah, retribusi daerah, hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan, serta lain-lain PAD yang sah. Menurut (Martaviona & Nurhalimah, 2025) Pajak Daerah merupakan kontribusi wajib yang dibayarkan kepada pemerintah daerah oleh individu. Retribusi lebih spesifik karena dipungut sebagai bentuk penggantian atas biaya penyediaan jasa atau fasilitas (Suprpto & Purbowati, 2024). Menurut Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah, hasil pengelolaan kekayaan daerah

yang dipisahkan merupakan bagian keuntungan yang diperoleh dari Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) serta hasil kerja sama dengan pihak ketiga. Menurut Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah, lain-lain pendapatan daerah yang sah merupakan seluruh penerimaan daerah di luar Pendapatan Asli Daerah dan pendapatan transfer, yang meliputi hibah, dana darurat, serta pendapatan lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Kemandirian keuangan daerah merupakan suatu kemampuan pemerintah daerah dalam membiayai dan menyelenggarakan pembangunan dan pelayanan publik, dan dalam pelaksanaannya mengandalkan sumber pendapatan daerah, yaitu PAD. Menurut (Vol et al., 2023) Pendapatan Asli Daerah (PAD) memiliki pengaruh terhadap kemandirian keuangan daerah, karena semakin tinggi PAD yang daerah tersebut peroleh, akan semakin tinggi pula tingkat kemandirian keuangan daerah tersebut. Beberapa penelitian terdahulu telah membahas analisis Pendapatan Asli Daerah (PAD) terhadap kemandirian keuangan daerah. Penelitian yang dilakukan oleh (Tyas & Kristiyanti, 2025) menunjukkan bahwa pajak daerah memiliki tingkat efektivitas yang sangat baik dan menjadi komponen utama dalam struktur PAD, sedangkan kontribusi retribusi daerah masih cenderung rendah. Penelitian lain oleh (Harsono, 2025) menyatakan bahwa efektivitas PAD yang tinggi belum sepenuhnya mencerminkan kemandirian fiskal daerah karena masih adanya ketergantungan terhadap dana transfer pemerintah pusat. Selain itu, penelitian (Afrilia et al., 2025) menunjukkan bahwa tingginya kontribusi PAD dapat mendukung peningkatan kemandirian keuangan daerah. Berdasarkan penelitian terdahulu tersebut, penelitian ini memiliki persamaan dalam pembahasan mengenai efektivitas, kontribusi, dan kemandirian keuangan daerah, namun penelitian ini berfokus pada analisis realisasi PAD Kota Bandung tahun 2022-2024 berdasarkan data DJPK Kementerian Keuangan. Berdasarkan penjelasan tersebut, penelitian ini berfokus pada pengamatan tentang pencapaian realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung periode 2022-2024. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pertumbuhan realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD), menganalisis tingkat efektivitas dan kontribusi PAD, serta memahami peran PAD untuk mengukur tingkat kemandirian keuangan daerah pada Kota Bandung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan data Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang bersumber dari Direktorat Jenderal Perimbangan keuangan (DJPK) Kementerian Keuangan. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder kuantitatif yang diperoleh secara tidak langsung melalui dokumen atau laporan yang telah dipublikasi oleh instansi terkait yang berfokus pada analisis dokumen tanpa melakukan pengumpulan data secara langsung di lapangan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan metode non-interaktif. Data diperoleh melalui dokumen resmi serta berbagai literatur yang relevan dalam topik penelitian. Menurut Sugiyono (2019) Dokumentasi adalah pengumpulan dokumen merupakan catatan peristiwa masa lalu (Asri & Ningrum, 2024). Menurut Nazir 2014, studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menelaah berbagai sumber seperti buku, literatur, catatan, serta laporan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti (Nurharirah & Effane, 2022). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif. Data tersebut kemudian dianalisis menggunakan rasio pertumbuhan PAD, rasio efektivitas, rasio kontribusi, dan rasio kemandirian keuangan daerah sebagai berikut:

1. Rasio Pertumbuhan PAD

Rasio pertumbuhan PAD digunakan untuk mengetahui perkembangan Pendapatan Asli Daerah dari tahun ke tahun. Pertumbuhan PAD dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan PAD} : \frac{\text{PAD}_t - \text{PAD}_{t-1}}{\text{PAD}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan :

PAD_t : Realisasi PAD tahun berjalan

PAD_{t-1} : Realisasi PAD tahun sebelumnya

2. Rasio Efektivitas

Rasio efektivitas digunakan untuk mengukur kemampuan pemerintah daerah dalam merealisasikan target Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang telah ditetapkan.

$$\text{Rumus Efektivitas : } \frac{\text{Realisasi}}{\text{Anggaran}} \times 100\%$$

Tabel 1. Kriteria Efektivitas

Kriteria	Presentase Keefektifan
Sangat Efektif	>100%
Efektif	100%
Cukup Efektif	90%-99%
Kurang Efektif	75%-89%
Tidak Efektif	<75%

Sumber: Mahmudi 2019:141(Hikmah et al., 2023)

3. Rasio Kontribusi Komponen PAD

Rasio kontribusi digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi masing-masing komponen Pendapatan Asli Daerah terhadap total PAD.

$$\text{Kontribusi Komponen PAD : } \frac{\text{Komponen PAD}}{\text{Total PAD}} \times 100\%$$

Tabel 2. Kriteria Kontribusi

Kriteria	Presentase
Sangat Kurang	0,00%-10%
Kurang	10,10%-20%
Sedang	20,10%-30%
Cukup Baik	30,10%-440%
Baik	40,10%-50%
Sangat Baik	Di atas 50%

Sumber: Kepmendagri Nomor 690.900.327 Tahun 1996 (Rohmah, 2024)

4. Rasio Kemandirian Keuangan Daerah

Rasio kemandirian keuangan daerah digunakan untuk mengetahui kemampuan pemerintah daerah dalam membiayai kebutuhan daerah melalui sumber pendapatan daerah sendiri tanpa terlalu bergantung pada dana transfer dari pemerintah pusat.

$$\text{Rasio Kemandirian : } \frac{\text{PAD}}{\text{Total Transfer}} \times 100\%$$

Tabel 3. Kriteria Kemandirian Keuangan Daerah

Kemampuan Keuangan	Kemandirian (%)	Pola Hubungan
Rendah Sekali	0%-25%	Instruktif
Rendah	25%-50%	Konsultif
Sedang	50%-75%	Partisipatif
Tinggi	75%-100%	Delegatif

Sumber : Halim 2001(Hardiana, 2023)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pertumbuhan dan Realisasi Pendapatan Asli Daerah Kota Bandung Tahun 2022-2024

Untuk mengetahui perkembangan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022–2024, dilakukan analisis terhadap realisasi PAD dan tingkat pertumbuhan PAD setiap tahunnya. Analisis pertumbuhan digunakan untuk melihat perubahan penerimaan PAD dari tahun ke tahun sehingga dapat diketahui kondisi perkembangan pendapatan daerah Kota Bandung.

Tabel 4. Data Pertumbuhan dan Realisasi PAD

Tahun	Realisasi	Pertumbuhan
2022	2,754,477,948,218	
2023	2,677,743,298,886	-2.79%
2024	3,091,256,996,423	15.44%

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel di atas, perkembangan realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022–2024 mengalami fluktuasi. Pada tahun 2023, realisasi PAD mengalami penurunan sebesar 2,79% dibandingkan tahun sebelumnya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nala & Fatimah, 2026) yang menyatakan bahwa perkembangan PAD dapat mengalami penurunan akibat belum optimalnya pengelolaan PAD dan adanya perubahan kondisi ekonomi yang memengaruhi PAD. Selanjutnya, pada tahun 2024 realisasi PAD mengalami peningkatan dengan tingkat pertumbuhan sebesar 15,44%. Peningkatan tersebut menunjukkan adanya perbaikan dalam penerimaan daerah Kota Bandung dibandingkan tahun sebelumnya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Tyas & Kristiyanti, 2025) yang menunjukkan bahwa optimalisasi pengelolaan pajak daerah mampu meningkatkan penerimaan PAD. Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian

(Afrilia et al., 2025) yang menunjukkan bahwa perkembangan PAD cenderung stabil dengan tingkat pertumbuhan yang konsisten setiap tahunnya dengan perbedaan yang dapat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi daerah, potensi sumber pendapatan daerah, dan kebijakan pengelolaan PAD di masing-masing daerah. Secara umum, perkembangan PAD Kota Bandung selama tahun 2022–2024 menunjukkan kondisi yang berfluktuasi. Peningkatan pada tahun 2024 menunjukkan bahwa Kota Bandung masih memiliki potensi yang cukup baik dalam meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD). Oleh karena itu, pemerintah daerah perlu terus melakukan optimalisasi pengelolaan PAD agar penerimaan daerah dapat meningkat secara berkelanjutan dan mampu mendukung kemandirian keuangan daerah.

Efektivitas Pendapatan Asli Daerah

Untuk mengetahui tingkat efektivitas penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD), digunakan rasio efektivitas yang membandingkan antara realisasi penerimaan dan target yang telah ditetapkan. Rasio ini menggambarkan kemampuan pemerintah daerah dalam mencapai target pendapatan yang direncanakan. Semakin tinggi presentase yang diperoleh, maka semakin efektif kinerja pengelolaan pendapatan daerah tersebut. Adapun hasil perhitungan rasio efektivitas PAD Kota Bandung tahun 2022-2024 disajikan pada tabel berikut.

Tabel 5. Data Efektivitas PAD

Tahun	Anggaran/Pagu	Realisasi	Efektivitas %	Kriteria
2022	3,165,808,943,749	2,754,477,948,218	87.01%	Kurang Efektif
2023	3,211,761,339,322	2,677,743,298,886	83.37%	Kurang Efektif
2024	3,449,126,791,482	3,091,256,996,423	89.62%	Kurang Efektif

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel yang menunjukkan tingkat efektivitas Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022-2024, dapat diketahui bahwa efektivitas PAD masih termasuk dalam kategori yang kurang efektif. Pada tahun 2022, presentase efektivitas PAD mencapai 87.01%. Hal ini menunjukkan bahwa PAD yang diperoleh pemerintah daerah belum mampu mencapai target yang telah ditetapkan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nala & Fatimah, 2026) yang menyatakan bahwa efektivitas PAD dapat berada pada kategori kurang efektif apabila realisasi PAD belum mencapai target yang telah ditetapkan. Pada tahun 2023, tingkat efektivitas PAD turun menjadi 83.37%. Penurunan tersebut menunjukkan bahwa realisasi PAD terhadap target yang telah ditetapkan mengalami

penurunan dibandingkan tahun sebelumnya. Kondisi ini bisa dipengaruhi oleh, masih kurangnya pengelolaan yang optimal terhadap sumber penerimaan daerah, situasi ekonomi yang belum membaik, serta ketidakstabilan kontribusi dari beberapa komponen PAD. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Trisnasari & Sunanningsih, 2022) yang menyatakan bahwa kontribusi beberapa sumber PAD masih cenderung fluktuatif, dan hal tersebut memengaruhi pencapaian target PAD.

Selanjutnya pada tahun 2024 tingkat efektivitas Pendapatan Asli Daerah (PAD) kembali meningkat menjadi 89.62%. Meskipun masih berada pada kategori kurang efektif, peningkatan ini menunjukkan adanya kemajuan dalam pencapaian realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dibandingkn tahun 2023. Hal ini menunjukkan bahwa pemerintah daerah mulai mampu meningkatkan pendapatan daerah meskipun target Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang ditetapkan juga mengalami peningkatan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Tyas & Kristiyanti, 2025) yang menunjukkan realisasi PAD meskipun target penerimaan daerah mengalami peningkatan setiap tahunnya. Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Harsono, 2025) dan (Ardiansyah, 2023) yang menunjukkan bahwa efektivitas PAD berada di kategori sangat efektif karena realisasi PAD mampu melampaui target yang ditetapkan. Secara umum, perkembangan efektivitas Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung dalam periode 2022-2024 menunjukkan situasi yang cenderung berfluktuatif. Realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) pada setiap tahun masih berada dibawah target yang telah ditetapkan, sehingga tingkat efektivitas Pendapatan Asli Daerah (PAD) belum memenuhi kriteria efektif. Oleh karena itu, diperlukan upaya yang optimal dalam mengelola Pendapatan Asli Daerah (PAD) agar penerimaan daerah dapat dicapai secara maksimal dan target yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik.

Kontribusi Komponen Pendapatan Asli Daerah (PAD)

1. Pajak Daerah

Pajak daerah merupakan salah satu sumber utama PAD yang memiliki kontribusi yang signifikan terhadap total pendapatan daerah. Adapun hasil perhitungan kontribusi pajak daerah tahun 2022-2024 disajikan pada tabel berikut.

Tabel 6. Kontribusi Pajak Daerah

Tahun	Pajak Daerah	Pendapatan Asli Daerah	Rasio Kontribusi PAD
2022	2,138,902,003,211	2,754,477,948,218	77.65%
2023	2,113,840,365,382	2,677,743,298,886	78.94%
2024	2,398,963,730,198	3,091,256,996,423	77.60%

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan kontribusi pajak daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022-2024, dapat diketahui bahwa pajak daerah merupakan komponen utama yang memberikan kontribusi paling besar terhadap penerimaan PAD. Pada tahun 2022, pendapatan pajak daerah berhasil mencapai 77.65% terhadap total Pendapatan Asli Daerah (PAD). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pendapatan daerah masih berasal dari sektor pajak daerah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nugroho & Witono, 2026) yang menyatakan bahwa pajak daerah merupakan sumber penerimaan utama dalam PAD yang memiliki kontribusi paling besar. Pada tahun 2023, kontribusi pajak daerah meningkat mencapai 78.94%. Peningkatan ini menunjukkan bahwa pajak daerah masih menjadi sumber pendapatan terbesar dalam struktur Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Havi et al., 2024) yang menunjukkan bahwa pajak daerah memiliki kontribusi dominan terhadap PAD meskipun beberapa jenis pajak mengalami penurunan di periode tertentu.

Selanjutnya, pada tahun 2024 realisasi pajak daerah meningkat menjadi Rp 2.39 triliun dengan tingkat kontribusi mencapai 77.60%. Meskipun terdapat penurunan sedikit dibanding dengan tahun 2023, pajak daerah masih menjadi komponen utama dalam struktur PAD Kota Bandung. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Harsono, 2025) yang menyatakan bahwa optimalisasi pengelolaan pajak daerah dapat meningkatkan penerimaan PAD dan memperkuat struktur PAD. Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sepenuhnya sejalan dengan penelitian (Trisnasari & Sunanningsih, 2022) yang menunjukkan bahwa kontribusi beberapa sumber PAD belum mampu mendukung peningkatan PAD. Secara umum, hasil tersebut menunjukkan bahwa pajak daerah berperan penting dalam memperkuat PAD Kota Bandung seama periode 2022-

2024. Tingginya kontribusi pajak daerah menunjukkan bahwa kemampuan daerah dalam memperoleh pendapatan masih sangat bergantung pada sector perpajakan daerah. Oleh karena itu, pemerintah daerah harus terus meningkatkan pengelolaan pajak daerah secara optimal agar PAD dapat bertambah dan mampu memperkuat keamndirian keuangan daerah secara berkelanjutan.

2. Retribusi Daerah

Retribusi daerah merupakan penerimaan yang diperoleh dari pelayanan yang diberikan oleh pemerintah daerah kepada masyarakat. Adapun hasil perhitungan kontribusi retribusi daerah tahun 2022-2024 disajikan pada tabel berikut.

Tabel 7. Kontribusi Retribusi Daerah

Tahun	Retribusi Daerah	Pendapatan Asli Daerah	Rasio Kontribusi PAD
2022	30,927,337,733	2,754,477,948,218	1.12%
2023	35,086,571,388	2,677,743,298,886	1.31%
2024	548,625,386,829	3,091,256,996,423	17.75%

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa kontribusi retribusi daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022-2024, dapat diketahui bahwa kontribusi retribusi daerah pada tahun 2022-2023 masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan komponen PAD lainnya. Pada tahun 2022 kontribusi retribusi daerah terhadap total Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung mncapai 1.12%. Setelah itu, pada tahun 2023 kontribusunya mengalami sedikit peningkatan menjadi 1.31%. Hal tersebut menunjukkan bahwa pendapatan dari sector retribusi daerah belum menjadi sumber utama yang mengambil peran penting dalam mendukung Pendapatan Asli Daerah (PAD). Hasil penelitian ini sealan dengan penelitian (Trisnasari & Sunanningsih, 2022) yang menyatakan bahwa kontribusi retribusi daerah terhadap PAD masih tergolong kecil dibandingkan pajak. Namun, pada tahun 2024, kontribusi retribusi meningkat secara signifikan mencapai 17.75%. Peningkatan tersebut menunjukkan perubahan signifikan dalam penerimaan retribusi daerah dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Salah satu faktor yang mempengaruhi kondisi tersebut adalah penerapan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2022 tentang Hubungan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah (UU HKPD), yang mulai diberlakukan secara luas pada tahun 2024. Kebijakan tersebut menciptakan perubahan pengelolaan pajak dan retribusi

daera. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Harsono, 2025) yang menunjukkan bahwa optimalisasi pengelolaan pendapatan daerah melalui kebijakan pemerintah mampu meningkatkan penerimaan retribusi daerah. Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Afrilia et al., 2025) yang menunjukkan bahwa kontribusi retribusi daerah cenderung stabil dan tidak mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Secara keseluruhan, hasil tersebut menunjukkan bahwa kontribusi pendapatan retribusi daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung menunjukkan pertumbuhan yang cukup signifikan, terutama pada tahun 2024. Peningkatan yang terjadi menunjukkan adanya potensi penerimaan daerah yang bisa terus dikembangkan untuk mendukung peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) serta meningkatkan kemandirian keuangan daerah.

3. Hasil Kekayaan Daerah yang Dipisahkan

Hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan berasal dari penyertaan modal pemerintah daerah pada badan usaha milik daerah (BUMD) maupun entitas lainnya. Adapun kontribusi hasil kekayaan yang dipisahkan Kota Bandung tahun 2022-2024 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 8. Kontribusi Kekayaan Daerah yang Dipisahkan

Tahun	Hasil Kekayaan Daerah yang Dipisahkan	Pendapatan Asli Daerah	Rasio Kontribusi PAD
2022	15,231,517,616	2,754,477,948,218	0.55%
2023	4,235,910,008	2,677,743,298,886	0.16%
2024	16,105,401,199	3,091,256,996,423	0.52%

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa kontribusi hasil kekayaan daerah yang dipisahkan terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022-2024, dapat diketahui bahwa komponen tersebut masih termasuk kategori sangat rendah. Pada tahun 2022, kontribusi pendapatan hasil kekayaan daerah yang dipisahkan hanya mencapai 0.55% dari total Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan dari hasil kekayaan daerah yang dipisahkan blum berkontribusi terhadap pendapatan daerah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Afrilia et al., 2025) yang menyatakan bahwa kontribusi hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan masih tergolong rendah dibanding komponen lainnya. Pada

tahun 2023, kontribusi hasil kekayaan daerah yang dipisahkan turun menjadi 0.16%, penurunan tersebut menunjukkan bahwa pendapatan yang berasal dari hasil kekayaan daerah yang dipisahkan mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Kondisi ini bisa dipengaruhi oleh penurunan laba atau pendapatan dari Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) serta pengelolaan aset daerah lainnya yang menjadi sumber pemasukan daerah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Harsono, 2025) yang menyatakan bahwa rendahnya kontribusi hasil kekayaan daerah yang dipisahkan dapat disebabkan oleh belum optimalnya kinerja BUMD dan pengelolaan aset daerah. Selanjutnya, pada tahun 2024, kontribusi hasil kekayaan daerah yang dipisahkan kembali meningkat menjadi 0.52% kontribusi ini masih cukup rendah. Hal ini menunjukkan bahwa penerimaan daerah Kota Bandung masih lebih banyak dipengaruhi oleh komponen lain. Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Ardiansyah, 2023) yang menunjukkan bahwa pengelolaan BUMD dan aset daerah mampu memberikan kontribusi yang cukup baik terhadap peningkatan PAD daerah. Secara keseluruhan, hasil tersebut menunjukkan bahwa kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang berasal dari hasil kekayaan daerah yang dipisahkan terhadap PAD Kota Bandung selama periode 2022-2024 masih belum mencapai tingkat optimal. Oleh karena itu, pemerintah daerah harus lebih efektif dalam mengelola aset serta perusahaan daerahnya agar dapat meningkatkan kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan memperkuat kemandirian keuangan daerah.

4. Lain-Lain PAD yang Sah

Lain-lain PAD yang sah merupakan komponen pendapatan yang mencakup berbagai penerimaan di luar pajak, retribusi, dan hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan. Rincian kontribusi lain-lain PAD yang sah Kota Bandung dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 9. Hasil Lain-Lain PAD yang Sah

Tahun	Lain - lain PAD yang Sah	Pendapatan Asli Daerah	Rasio Kontribusi PAD
2022	569,417,089,658	2,754,477,948,218	20.67%
2023	524,580,452,108	2,677,743,298,886	19.59%
2024	127,562,478,197	3,091,256,996,423	4.13%

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa kontribusi lain-lain PAD yang sah terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022-2024, dapat diketahui bahwa komponen tersebut memberikan kontribusi yang cukup signifikan pada tahun 2022-2023. Pada tahun 2022, kontribusi lain-lain PAD yang sah mencapai 20.67% dari total Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung. Setelah itu, pada tahun 2023 kontribusinya mengalami penurunan kecil sehingga mencapai 19.59%. hal ini menunjukkan bahwa komponen ini masih menjadi salah satu sumber pendapatan daerah yang cukup signifikan setelah pajak daerah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nala & Fatimah, 2026) yang menyatakan bahwa lain-lain PAD yang sah masih memberikan kontribusi yang cukup besar dalam struktur PAD daerah selain pajak daerah. Namun, pada tahun 2024, kontribusi lain-lain PAD yang sah mengalami penurunan yang cukup signifikan, yaitu mencapai 4.13%. penurunan tersebut menunjukkan adanya perubahan dalam struktur penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kondisi tersebut adalah penerapan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2022 tentang Hubungan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah (UU HKPD) secara lebih luas mulai tahun 2024. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Harsono, 2025) yang menunjukkan bahwa perubahan kebijakan pengelolaan keuangan daerah dapat memengaruhi struktur dan klasifikasi sumber-sumber PAD. Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Ardiansyah, 2023) yang menunjukkan bahwa kontribusi lain-lain PAD yang sah cenderung stabil dan tidak mengalami perubahan signifikan setiap tahunnya. Secara keseluruhan, hasil tersebut menunjukkan adanya perubahan yang cukup besar terhadap kontribusi lain-lain PAD yang sah terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022-2024. Meskipun pada awal masa penelitian komponen tersebut memberikan kontribusi yang cukup signifikan, pada tahun 2024 kontribusinya mengalami penurunan akibat adanya perubahan kebijakan pengelolaan keuangan daerah. Oleh karena itu, pemerintah daerah harus terus melakukan peningkatan dan pengelolaan sumber-sumber Pendapatan Asli Daerah secara seimbang agar penerimaan daerah tetap stabil dan dapat mendukung kemandirian keuangan daerah.

Kemandirian Keuangan Daerah

Untuk mengetahui peran Pendapatan Asli Daerah (PAD) dalam mendukung kemandirian keuangan daerah Kota Bandung, dilakukan analisis terhadap rasio kemandirian keuangan daerah. Rasio kemandirian digunakan untuk melihat kemampuan pemerintah daerah dalam membiayai kebutuhan daerah melalui sumber pendapatan daerah sendiri tanpa terlalu bergantung pada dana transfer dari pemerintah pusat. Adapun hasil perhitungan rasio kemandirian keuangan daerah Kota Bandung tahun 2022–2024 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Tabel Kemandirian Keuangan Daerah

Tahun	PAD	Pendapatan Transfer	Rasio Kemandirian
2022	2,754,477,948,218	2,575,338,252,042	106.96%
2023	2,677,743,298,886	2,563,635,795,182	104.45%
2024	3,091,256,996,423	2,942,184,122,932	105.07%

Sumber : Peneliti 2026

Berdasarkan tabel di atas, rasio kemandirian keuangan daerah Kota Bandung tahun 2022–2024 menunjukkan hasil yang relatif tinggi dan stabil. Pada tahun 2022, rasio kemandirian keuangan daerah mencapai 106,96%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung lebih besar dibandingkan pendapatan transfer yang diterima dari pemerintah pusat, sehingga kemampuan daerah dalam membiayai kebutuhan daerah secara mandiri tergolong baik. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Afrilia et al., 2025) yang menyatakan bahwa tingginya rasio kemandirian keuangan daerah menunjukkan kemampuan pemerintah daerah dalam membiayai kebutuhan daerah melalui PAD tanpa terlalu bergantung pada dana transfer pemerintah pusat. Pada tahun 2023, rasio kemandirian mengalami sedikit penurunan menjadi 104,45%. Meskipun mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya, tingkat kemandirian keuangan daerah Kota Bandung masih berada pada kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa pemerintah daerah masih memiliki kemampuan yang cukup baik dalam mengelola sumber-sumber pendapatan daerah untuk mendukung pelaksanaan pemerintahan dan pembangunan daerah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Harsono, 2025) yang menunjukkan bahwa meskipun terjadi fluktuasi PAD, daerah dengan kontribusi PAD yang tinggi tetap mampu mempertahankan tingkat kemandirian keuangan daerah pada kategori baik. Selanjutnya, pada tahun 2024 rasio kemandirian kembali meningkat menjadi 105,07%.

Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Nala & Fatimah, 2026) yang menunjukkan bahwa beberapa daerah masih memiliki tingkat ketergantungan yang cukup tinggi terhadap dana transfer pemerintah pusat meskipun PAD mengalami peningkatan. Perbedaan tersebut dapat dipengaruhi oleh perbedaan struktur APBD, potensi ekonomi daerah, serta kemampuan masing-masing pemerintah daerah dalam mengelola sumber-sumber pendapatan asli daerah. Secara umum, rasio kemandirian keuangan daerah Kota Bandung selama tahun 2022–2024 menunjukkan bahwa pemerintah daerah memiliki kemampuan yang cukup baik dalam membiayai kebutuhan daerah melalui pendapatan daerah sendiri dan tidak terlalu bergantung pada dana transfer pemerintah pusat.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dalam Mendukung Kemandirian Keuangan Daerah Kota Bandung Tahun 2022–2024, maka dapat disimpulkan bahwa Pertumbuhan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bandung tahun 2022–2024 mengalami kondisi yang fluktuatif. Pada tahun 2023 realisasi PAD mengalami penurunan sebesar 2,79% dibandingkan tahun sebelumnya. Namun, pada tahun 2024 realisasi PAD kembali mengalami peningkatan dengan tingkat pertumbuhan sebesar 15,44%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penerimaan daerah Kota Bandung masih mengalami perubahan dari tahun ke tahun, meskipun Kota Bandung tetap memiliki potensi penerimaan. Tingkat efektivitas PAD masih berada pada kategori kurang efektif karena realisasi belum mencapai target anggaran. Kontribusi komponen, pajak daerah menjadi penyumbang terbesar terhadap PAD, sedangkan retribusi daerah mulai meningkat pada tahun 2024 setelah adanya kebijakan UU HKPD, sementara hasil pengelolaan kekayaan daerah masih rendah. Tingkat kemandirian keuangan daerah Kota Bandung tahun 2022–2024 menunjukkan kategori yang tinggi karena realisasi PAD lebih besar dibandingkan dengan pendapatan transfer pemerintah pusat. Hal ini terlihat dari rasio kemandirian yang berada di atas 100% setiap tahunnya, sehingga mencerminkan kemampuan pemerintah daerah dalam membiayai kebutuhan daerah secara mandiri melalui Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dalam Mendukung Kemandirian Keuangan Daerah Kota Bandung Tahun 2022–2024, maka rekomendasi yang dapat diberikan bagi pemerintah daerah, pemerintah kota Bandung diharapkan dapat terus meningkatkan pengelolaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) secara optimal, khususnya pada sektor pajak daerah, retribusi daerah, dan sumber PAD lainnya. Selain itu, pemerintah daerah perlu meningkatkan pengawasan dan efektivitas pemungutan pendapatan daerah agar target PAD dapat tercapai secara maksimal serta mampu mempertahankan dan meningkatkan tingkat kemandirian keuangan daerah. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pemahaman mengenai kondisi Pendapatan Asli Daerah (PAD), efektivitas penerimaan daerah, serta peran PAD dalam mendukung kemandirian keuangan daerah, khususnya pada Pemerintah kota Bandung. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan periode penelitian yang lebih panjang, menggunakan variabel lain yang berkaitan dengan kinerja keuangan daerah, serta melakukan perbandingan dengan daerah lain agar hasil penelitian yang diperoleh menjadi lebih luas dan mendalam.

REFERENSI

- Afrilia, V., Zulaihati, S., & Kismayanti Respati, D. (2025). Ekopedia : Jurnal Ilmiah Ekonomi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 1(2), 450–458.
- Ardiansyah, R. (2023). *Determinan Pendapatan Asli Daerah Dan Dana Perimbangan Terhadap Kemandirian Keuangan Daerah Riyans Ardiansyah Universitas Borneo Tarakan , Indonesia 1 . PENDAHULUAN Undang-undang no . 22 tahun 1999 tentang pemerintah daerah menyatakan bahwa daerah diberik*. 4(1), 92–106.
- Asri, M., & Ningrum, S. (2024). *Analisis efektivitas dan kontribusi pajak restoran terhadap pendapatan asli daerah di badan pengelolaan keuangan daerah kabupaten wonogiri*. 2(1), 182–190.
- Hardiana. (2023). *Jurnal Administrasi dan Kebijakan*. 8(2).
- Harsono, I. (2025). *Analisis Pendapatan Asli Daerah untuk Mengukur Kemandirian Keuangan Daerah di Kota Mataram Tahun 2018-2023*. 6(3), 349–360.
- Havi, P., Gurendrawati, E., & Prihatni, R. (2024). *Analisis efektivitas dan kontribusi pajak*

- daerah sebagai sumber pendapatan asli daerah provinsi DKI Jakarta. 5(2), 411–419.
- Heriyanto, G., & Rioni, Y. S. (2025). *Economics and Digital Business Review Analisis Efektivitas Kontribusi Pajak Daerah Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Medan*. 7(1), 347–356.
- Hikmah, A. A., Murdiyanto, E., & Rahmawati, Z. (2023). *Analisis Kinerja Keuangan Pengelolaan Alokasi Dana Desa Berdasarkan Rasio Efektivitas, Rasio Efisiensi Dan Rasio Pertumbuhan Pada Pemerintah Desa Kaliboto Kabupaten Blitar Periode 2019-2021*. 1(4).
- Irene, X., Landjang, S., Asli, P., & Kunci, K. (2025). *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Al-Washliyah Sibolga* 171. 8(1), 171–180.
- Magdalena Y. Devinci, Yosefina Andia Dekrita, & Magdalena Silawati Samosir. (2023). Analisis Efisiensi Dan Efektivitas Pengelolaan Keuangan Daerah Di Kabupaten Sikka. *Jurnal Projemen UNIPA*, 9(2), 51–70.
<https://doi.org/10.59603/projemen.v9i2.44>
- Martaviona, J., & Nurhalimah, S. (2025). *Peran pajak daerah dalam pembangunan ekonomi lokal*. 3(1), 265–277.
- Nala, M., & Fatimah, S. (2026). *Elastisitas : Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 7, No. 2, September 2025*. 7(2), 38–45.
- Nugroho, A., & Witono, B. (2026). *AND CITIES IN CENTRAL JAVA PROVINCE*. 9, 1305–1324.
- Nurhabibah, A., Boedirochminarni, A., & Sari, Primita, N. (2022). *Pengaruh PAD dan Angkatan Kerja Terhadap IPM Di Provinsi Kalimantan Selatan Tahun 2015-2019*. 6(1), 26–40.
- Nurharirah, S., & Effane, A. (2022). *Hambatan dan Solusi dalam Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan*. 1, 219–225.
- Putri, A. A., Siboro, S. F., & Safitri, E. (2024). *Pendapatan Asli Daerah (PAD) Dengan Anggaran Pendapatan Dan Belanja Daerah (APBD) Di Kabupaten Jombang*. 2(3), 64–74.
- Rohmah, T. S. (2024). *Analisis Efektivitas dan Kontribusi Penerimaan Pajak Bumi dan Bangunan terhadap Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Bandung*. 9(1), 137–156.
- Suprpto, S., & Purbowati, R. (2024). *Kontribusi Pajak Daerah, Retribusi Daerah, Hasil*

Pengelolaan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan dan Lain-Lain Pendapatan Asli Daerah Yang Sah Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD). 2(1), 1–8.

Trisnasari, R., & Sunanningsih, S. (2022). *Analisis Kontribusi Pajak Dan Retribusi Daerah Terhadap Pendapatan Asli Daerah Pendahuluan. 5(1), 18–28.*
<https://doi.org/10.32662/gaj.v5i1.1744>

Tyas, N. W., & Kristiyanti, L. M. S. (2025). *Analisis Kontribusi dan Efektivitas Pajak dan Retribusi Daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah : Studi Kasus di BPKPAD Kota Sukoharjo Sitasi Artikel : 4(1), 684–690.*

The Influence of Service Quality and Price on Customer Satisfaction at CV Harvi Berkah Jaya

Risa Awaludin Riyanto¹⁾, Faif Yusuf^{2)*}

¹⁾²⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Bina Sarana Informatika

^{*)}Correspondence Author: faif.fys@bsi.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3537>

Abstract

This study aims to analyze the effect of service quality and price on customer satisfaction at CV Harvi Berkah Jaya. The background of this study is based on the importance of customer satisfaction in maintaining business continuity amidst increasingly fierce competition. Service quality and price are factors suspected of influencing the level of customer satisfaction in purchasing school supplies at CV Harvi Berkah Jaya. This study uses a quantitative method with an associative approach. The study population is all customers of CV Harvi Berkah Jaya, with a sample of 50 respondents selected using a purposive sampling technique. Data were collected through questionnaires and analyzed using multiple linear regression with the help of the SPSS version 25 program. The results showed that service quality has a positive and significant effect on customer satisfaction with a significance value of $0.000 < 0.05$ and a calculated t value of $4.382 > t$ table 2.011. Price does not have a significant effect on customer satisfaction with a calculated t value of $1.744 < t$ table 2.011. Simultaneously, service quality and price have a positive and significant effect on customer satisfaction, with a calculated F value of $36.519 > F$ table 3.195 and a significance value < 0.05 . The coefficient of determination (R^2) of 0.608 indicates that service quality and price can explain 60.8% of the variation in customer satisfaction, while the remaining 39.2% is influenced by other factors outside the study. The results of this study indicate that service quality is the main factor influencing customer satisfaction at CV Harvi Berkah Jaya.

Keywords: Service Quality, Price, Customer Satisfaction

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada pentingnya kepuasan pelanggan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat. Kualitas pelayanan dan harga merupakan faktor yang diduga mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan dalam melakukan pembelian kebutuhan sekolah pada CV Harvi Berkah Jaya. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Populasi penelitian adalah seluruh pelanggan CV Harvi Berkah Jaya, dengan sampel sebanyak 50 responden yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $4,382 > t$ tabel 2,011. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan dengan nilai t hitung $1,744 < t$ tabel 2,011. Secara simultan, kualitas pelayanan dan harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan dengan nilai F hitung sebesar $36,519 > F$ tabel 3,195 dan nilai signifikansi $< 0,05$. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,608 menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga mampu menjelaskan 60,8% variasi kepuasan pelanggan, sedangkan sisanya sebesar 39,2% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan merupakan faktor utama yang mempengaruhi kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya.

Kata kunci : Kualitas Pelayanan, Harga, Kepuasan Pelanggan

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis pada sektor perdagangan kebutuhan sekolah semakin meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah pelaku usaha dan berkembangnya teknologi digital dalam proses transaksi. Kondisi tersebut menuntut perusahaan untuk tidak hanya menyediakan produk yang berkualitas, tetapi juga mampu memberikan pelayanan yang memuaskan serta menetapkan harga yang sesuai dengan harapan pelanggan. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, kepuasan pelanggan menjadi salah satu indikator penting yang menentukan keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan pelanggan dan meningkatkan keberlangsungan usaha.

Kepuasan pelanggan merupakan reaksi emosional pelanggan pascapembelian yang dapat berupa kemarahan, ketidakpuasan, kejengkelan, netralitas, kegembiraan atau kesenangan (Gultom, D. K., Arif, M., & Fahmi, 2020). Pelanggan yang merasa puas cenderung melakukan pembelian ulang, memberikan rekomendasi kepada pihak lain serta membangun loyalitas terhadap perusahaan. Sebaliknya, apabila pelayanan dan manfaat yang diterima tidak sesuai dengan harapan, pelanggan akan merasa tidak puas dan berpotensi beralih kepada pesaing. Oleh karena itu, perusahaan perlu memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan agar dapat menyusun strategi yang tepat dalam memenangkan persaingan pasar.

Salah satu faktor yang mempengaruhi kepuasan pelanggan adalah kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan pelanggan melalui aspek keandalan, daya tanggap, jaminan, empati, dan bukti fisik. Pelayanan yang berkualitas mampu menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan sehingga meningkatkan tingkat kepuasan yang dirasakan (Japlani & Suryadi, 2022). Penelitian yang dilakukan oleh (Fadhilah, D. R. et al., 2024) menunjukkan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Temuan tersebut menunjukkan bahwa semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan, maka semakin tinggi tingkat kepuasan pelanggan.

Selain kualitas pelayanan, harga juga menjadi faktor yang berperan dalam membentuk kepuasan pelanggan. Harga merupakan suatu nilai produk, karena akan berpengaruh terhadap keuntungan produsen. Artinya, harga adalah nilai suatu produk yang menentukan besar kecilnya keuntungan produsen. Jika harga tepat, produsen bisa

mendapatkan keuntungan. Jika tidak tepat, keuntungan bisa berkurang atau bahkan rugi (Paryanti & Sumarsid, 2022). Dalam praktiknya, pelanggan tidak hanya mempertimbangkan tingkat harga, tetapi juga kesesuaian antara harga yang dibayarkan dengan manfaat yang diterima. Harga yang dianggap adil, terjangkau, dan sesuai dengan kualitas produk maupun pelayanan akan meningkatkan persepsi nilai pelanggan dan pada akhirnya mendorong terciptanya kepuasan pelanggan. Penelitian (Rahmawati & Susyani, 2024) membuktikan bahwa harga memiliki pengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan karena pelanggan cenderung merasa puas ketika harga yang dibayarkan sebanding dengan manfaat yang diperoleh.

CV Harvi Berkah Jaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan berbagai kebutuhan sekolah seperti alat tulis, perlengkapan pembelajaran, dan berbagai produk penunjang pendidikan lainnya. Sebagian besar pelanggan perusahaan merupakan institusi pendidikan yang melakukan transaksi melalui Sistem Informasi Pengadaan Sekolah (SIPLAH). Sebagai mitra sekolah, perusahaan dituntut untuk mampu memberikan pelayanan yang cepat, akurat, dan profesional, serta menawarkan harga yang kompetitif sesuai dengan kebutuhan pelanggan (Martha et al., 2021).

Berdasarkan hasil observasi awal, masih ditemukan beberapa permasalahan yang berkaitan dengan kepuasan pelanggan, seperti keterlambatan respon pelayanan, ketidaktepatan informasi produk, serta persepsi pelanggan terhadap harga yang dinilai belum sepenuhnya sesuai dengan harapan. Kondisi tersebut berpotensi menurunkan tingkat kepuasan pelanggan dan memengaruhi keputusan pembelian ulang pada masa yang akan datang (Rahayu, 2020). Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap kualitas pelayanan dan kebijakan harga yang diterapkan agar mampu mempertahankan kepuasan pelanggan secara berkelanjutan.

Berbagai penelitian terdahulu telah membuktikan bahwa kualitas pelayanan dan harga merupakan faktor yang dapat memengaruhi kepuasan pelanggan. Namun, sebagian besar penelitian dilakukan pada sektor restoran, ritel, jasa transportasi, maupun marketplace. Penelitian yang mengkaji kepuasan pelanggan pada perusahaan penyedia kebutuhan sekolah yang melayani pengadaan melalui SIPLAH masih relatif terbatas. Selain itu, karakteristik pelanggan yang didominasi oleh institusi pendidikan memungkinkan adanya perbedaan perilaku dalam menilai kualitas pelayanan maupun harga dibandingkan dengan pelanggan

pada sektor usaha lainnya. Kondisi tersebut menjadi celah penelitian (research gap) yang mendasari pentingnya penelitian ini dilakukan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya, baik secara parsial maupun simultan. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu manajemen pemasaran serta menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan menetapkan strategi harga yang mampu meningkatkan kepuasan pelanggan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian bertujuan untuk mengukur dan menganalisis pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan melalui pengujian statistik. Penelitian asosiatif digunakan untuk mengetahui hubungan serta pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen.

Penelitian dilaksanakan pada CV Harvi Berkah Jaya, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan berbagai kebutuhan sekolah melalui sistem penjualan konvensional maupun Sistem Informasi Pengadaan Sekolah (SIPLAH). Variabel independen dalam penelitian ini terdiri atas kualitas pelayanan (X1) dan harga (X2), sedangkan variabel dependen adalah kepuasan pelanggan (Y).

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelanggan CV Harvi Berkah Jaya. Mengingat jumlah populasi tidak diketahui secara pasti, teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu (Husain & Sani, 2020). Adapun kriteria responden adalah pelanggan yang pernah melakukan pembelian pada CV Harvi Berkah Jaya dan bersedia mengisi kuesioner penelitian. Berdasarkan kriteria tersebut diperoleh sebanyak 50 responden sebagai sampel penelitian.

Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh secara langsung melalui penyebaran kuesioner kepada responden. Instrumen penelitian disusun menggunakan skala Likert lima tingkat, yaitu skor 1 untuk sangat tidak setuju, skor 2 tidak setuju, skor 3 netral, skor 4 setuju, dan skor 5 sangat setuju. Variabel kualitas pelayanan diukur berdasarkan lima dimensi SERVQUAL, yaitu reliability, responsiveness, assurance, empathy, dan tangibles.

Variabel harga diukur melalui indikator keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, daya saing harga, dan kesesuaian harga dengan manfaat yang diperoleh. Sementara itu, variabel kepuasan pelanggan diukur melalui indikator kesesuaian harapan, minat melakukan pembelian kembali, dan kesediaan merekomendasikan perusahaan kepada pihak lain.

Sebelum dilakukan analisis data, instrumen penelitian diuji menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas untuk memastikan bahwa seluruh item pernyataan mampu mengukur variabel penelitian secara tepat dan konsisten. Selanjutnya dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas sebagai syarat dalam analisis regresi linear berganda.

Analisis data dilakukan menggunakan program IBM SPSS Statistics versi 25. Pengujian hipotesis dilakukan melalui analisis regresi linear berganda untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan. Selanjutnya dilakukan uji parsial (uji t) untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, serta uji simultan (uji F) untuk mengetahui pengaruh kedua variabel independen secara bersama-sama terhadap kepuasan pelanggan. Selain itu, koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui besarnya kemampuan variabel kualitas pelayanan dan harga dalam menjelaskan variasi kepuasan pelanggan.

Persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

Keterangan:

Y = Kepuasan Pelanggan

a = Konstanta

b_1 = Koefisien regresi kualitas pelayanan

b_2 = Koefisien regresi harga

X_1 = Kualitas Pelayanan

X_2 = Harga

e = Error (kesalahan pengganggu)

Melalui metode tersebut, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran empiris mengenai pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan 50 pelanggan CV Harvi Berkah Jaya sebagai responden. Profil responden dapat dilihat pada Tabel 1. Sebagian besar responden berjenis kelamin Laki – Laki (54%), dengan Jabatan Staf TU (28%), dari lama berkerja mayoritas responden diatas 6 tahun (70%) dan frekuensi pembelian diatas 15 kali (44%).

Tabel 1. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin, Jabatan, Lama Berkerja, dan Frekuensi Pembelian

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin	Laki – Laki	27	54%
	Perempuan	23	46%
Jabatan	Kepala Sekolah	14	28%
	Guru	13	26%
	Staf TU	14	28%
	Bendahara	8	16%
	Lainnya	1	2%
Lama Berkerja	< 1 Tahun	1	2%
	1 - 3 Tahun	2	4%
	4 - 6 Tahun	1	2%
	> 6 Tahun	35	70%
	Lainnya	11	22%
Frekuensi Pembelian	1 - 5 Kali	4	8%
	6 - 10 Kali	8	16%
	11 - 15 Kali	16	32%
	> 15 Kali	22	44%

Sumber : Data Diolah (2026)

Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji Validitas dan Reliabilitas merupakan merupakan dua komponen utama dalam penelitian kuantitatif yang menentukan kualitas instrumen dan keabsahan data penelitian, Validitas berfungsi untuk memastikan ketepatan instrumen dalam mengukur konstruk yang diteliti, sedangkan reliabilitas berperan dalam menjamin konsistensi hasil pengukuran. (Fitriyah, 2023).

b. X1 (Kualitas Pelayanan)

Tabel 2. Kualitas Pelayanan

Variabel	R Hitung	R Table	Kondisi	Kesimpulan
X1_1	0.638	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_2	0.455	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_3	0.508	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_4	0.461	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_5	0.533	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_6	0.537	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_7	0.591	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_8	0.654	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_9	0.669	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_10	0.555	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_11	0.572	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_12	0.579	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_13	0.567	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_14	0.660	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_15	0.640	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X1_16	0.542	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid

Sumber : Data Diolah (2026)

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa nilai r hitung pada 16 item pernyataan berkisar antara 0,455 hingga 0,669, sedangkan nilai r tabel sebesar 0,279. Karena seluruh nilai r hitung lebih besar dari r tabel ($r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$), maka semua item pernyataan dinyatakan valid. Item dengan nilai validitas tertinggi terdapat pada pernyataan X1_9 dengan nilai r hitung sebesar 0,669, sedangkan nilai validitas terendah terdapat pada pernyataan X1_2 dengan nilai r hitung sebesar 0,455. Meskipun demikian, nilai tersebut masih berada di atas batas minimum yang dipersyaratkan sehingga tetap dinyatakan valid.

c. X2 (Harga)

Tabel 3. Harga

Variabel	R Hitung	R Table	Kondisi	Kesimpulan
X2_1	0.685	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X2_2	0.594	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X2_3	0.777	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X2_4	0.627	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X2_5	0.806	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X2_6	0.751	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid
X2_7	0.803	0.279	r Hitung > r Tabel	Valid

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji validitas variabel Harga (X2), seluruh item pernyataan dinyatakan valid. Hal ini ditunjukkan oleh nilai r hitung masing-masing item yang lebih besar

dibandingkan dengan nilai r tabel sebesar 0,279. Dengan demikian, seluruh indikator pada variabel Harga mampu mengukur konstruk yang diteliti secara tepat dan layak digunakan dalam penelitian.

d. Y (Kepuasan Pelanggan)

Tabel 4. Kepuasan Pelanggan

Variabel	R Hitung	R Tabel	Kondisi	Kesimpulan
Y_1	0.510	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_2	0.569	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_3	0.546	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_4	0.601	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_5	0.536	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_6	0.605	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_7	0.678	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid
Y_8	0.610	0.279	$r \text{ Hitung} > r \text{ Tabel}$	Valid

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji validitas variabel Kepuasan Pelanggan (Y), seluruh item pernyataan dinyatakan valid. Hal ini ditunjukkan oleh nilai r hitung masing-masing item yang lebih besar daripada nilai r tabel sebesar 0,279. Dengan demikian, seluruh indikator pada variabel Kepuasan Pelanggan mampu mengukur konstruk yang diteliti secara tepat dan dapat digunakan dalam penelitian.

e. Uji Realibilitas

Tabel 5. Uji Realibilitas

Indikator	Alpha > 0.60	Keterangan
Kualitas Pelayanan	$0.866 > 0.60$	Reliabel
Harga	$0.841 > 0.60$	Reliabel
Kepuasan Pelanggan	$0.726 > 0.60$	Reliabel

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji reliabilitas, seluruh variabel penelitian memiliki nilai Cronbach's Alpha > 0,60, sehingga dapat disimpulkan bahwa instrumen penelitian pada variabel Kualitas Pelayanan (X1), Harga (X2), dan Kepuasan Pelanggan (Y) telah memenuhi kriteria reliabilitas dan layak digunakan dalam penelitian.

Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Kolmogorov

Uji Normalitas Kolmogorov bertujuan untuk menguji apakah data yang digunakan dalam penelitian berdistribusi normal atau tidak.

Tabel 6. Uji Normalitas Kolmogorov

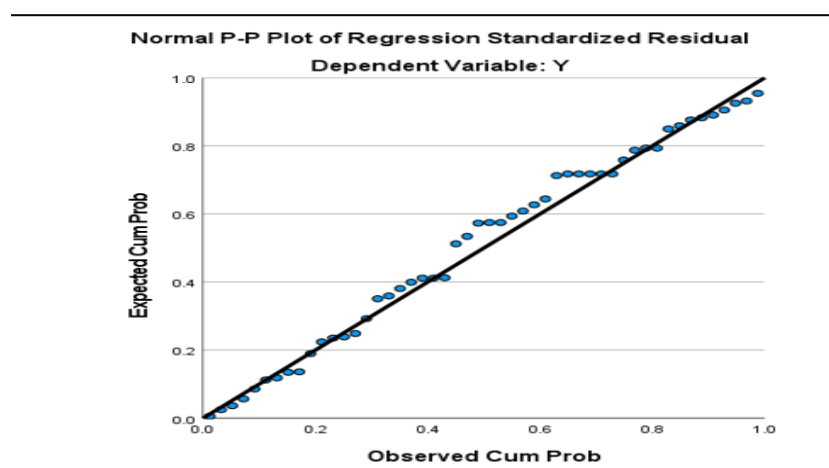
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			Unstandardized Residual
N			50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		1.81443331
Most Extreme Differences	Absolute		.097
	Positive		.049
	Negative		-.097
Test Statistic			.097
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c			.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.		.283
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.272
		Upper Bound	.295

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji normalitas menggunakan One-Sample Kolmogorov-Smirnov, diperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200. Nilai tersebut lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 ($0,200 > 0,05$), sehingga dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal. Selain itu, nilai Monte Carlo Sig. (2-tailed) sebesar 0,283 juga menunjukkan nilai signifikansi di atas 0,05, sehingga semakin memperkuat bahwa data memenuhi asumsi normalitas. Dengan demikian, model regresi dalam penelitian ini telah memenuhi asumsi normalitas sehingga layak digunakan untuk analisis regresi linear berganda dan pengujian hipotesis.

b. Uji P- Plot

Tabel 7. Uji P-Plot



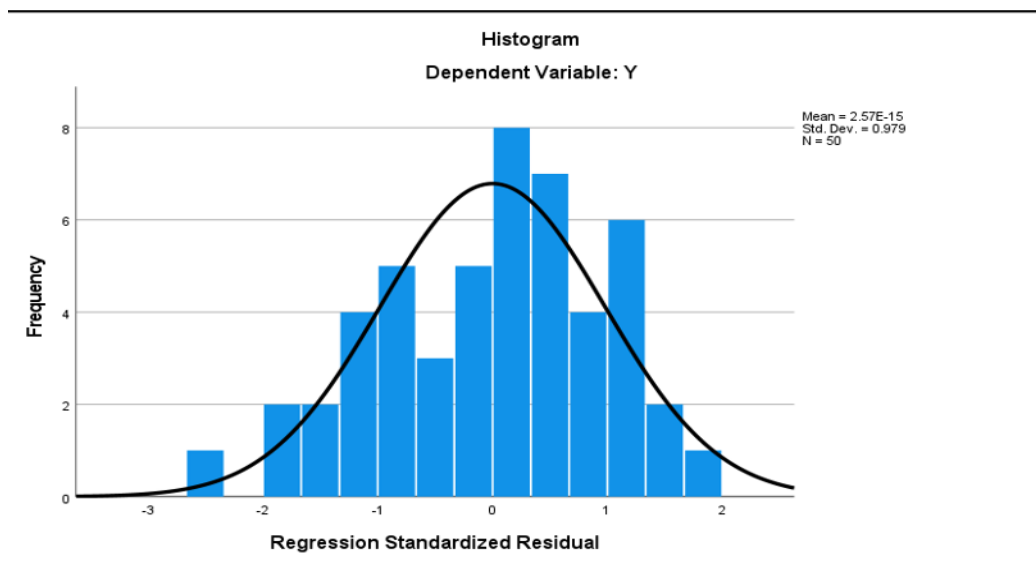
Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil pengamatan pada grafik Normal P-P Plot, titik-titik residual menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal dan telah memenuhi asumsi normalitas dalam analisis regresi. Dengan demikian, model regresi layak digunakan untuk pengujian hipotesis dan analisis lebih lanjut.

c. Histogram

Berdasarkan grafik Histogram Regression Standardized Residual di bawah, distribusi data membentuk pola menyerupai kurva lonceng (bell-shaped curve) dan penyebaran residual relatif simetris di sekitar nilai rata-rata. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal dan telah memenuhi asumsi normalitas, sehingga model regresi layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Tabel 8. Histogram



Sumber : Data Diolah (2026)

d. Uji Multikolinearitas

Tabel 9. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.335	3.485	1.818	.075		
	X1	.309	.071	.591	<.001	.459	2.181
	X2	.224	.129	.235	.088	.459	2.181

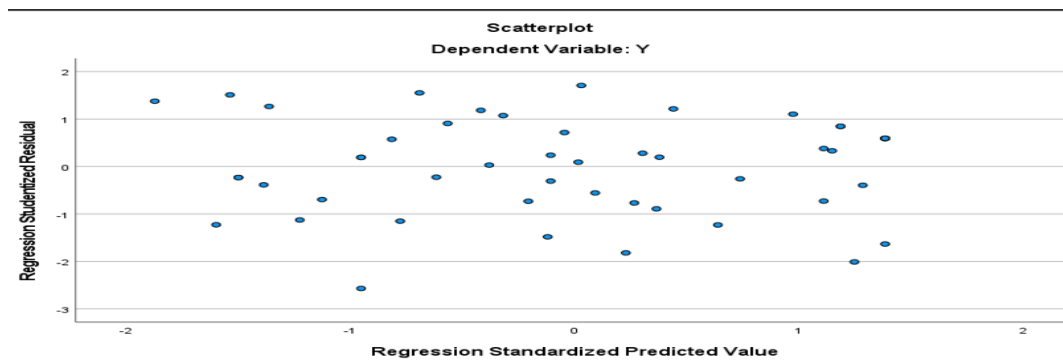
a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas, variabel Kualitas Pelayanan (X1) dan Harga (X2) memiliki nilai Tolerance sebesar $0,459 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $2,181 < 10$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak mengalami multikolinearitas, sehingga seluruh variabel independen dapat digunakan dalam analisis regresi dan pengujian hipotesis selanjutnya.

e. Uji Heteroskedasitas

Tabel 10. Uji Heteroskedasitas



Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji Heteroskedasitas Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Artinya, model regresi memenuhi asumsi homoskedastisitas (varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap), sehingga model regresi ini layak digunakan.

f. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis mengenai pengaruh variabel Kualitas Pelayanan, dan Harga yang mempengaruhi secara parsial maupun secara bersama-sama terhadap Kepuasan Pelanggan. Perhitungan statistik dalam analisis regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan bantuan program computer SPSS for Windows versi 25. Hasil dari pengolahan data dengan menggunakan program SPSS dan selanjutnya dijelaskan pada Tabel berikut ini:

Tabel 11. Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error					Tolerance	VIF
1	(Constant)	6.335	3.485		1.818	.075		
	x1	.309	.071	.591	4.382	<.001	.459	2.181
	x2	.224	.129	.235	1.744	.088	.459	2.181

a. Dependent Variable: y

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 6,335 + 0,309 X_1 + 0,224 X_2 + e$$

- Konstanta (a) sebesar 6,335 menunjukkan bahwa apabila variabel kualitas pelayanan (X_1) dan harga (X_2) dianggap konstan atau bernilai nol, maka nilai kepuasan pelanggan (Y) diperkirakan sebesar 6,335.
- Koefisien regresi kualitas pelayanan (X_1) sebesar 0,309 menunjukkan bahwa setiap peningkatan kualitas pelayanan sebesar satu satuan akan meningkatkan kepuasan pelanggan sebesar 0,309 satuan, dengan asumsi variabel harga tetap. Koefisien yang bernilai positif menunjukkan hubungan yang searah antara kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan.
- Koefisien regresi harga (X_2) sebesar 0,224 menunjukkan bahwa setiap peningkatan harga sebesar satu satuan akan meningkatkan kepuasan pelanggan sebesar 0,224 satuan, dengan asumsi variabel kualitas pelayanan tetap. Namun, berdasarkan hasil uji parsial, pengaruh variabel harga terhadap kepuasan pelanggan tidak signifikan.

Dengan demikian, model regresi menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga memiliki hubungan positif terhadap kepuasan pelanggan, meskipun hanya kualitas pelayanan yang terbukti memberikan pengaruh signifikan secara statistik.

Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji T)

Uji Statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel bebas yaitu Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap variabel terikat yaitu Kepuasan Pelanggan secara parsial. Jika nilai probabilitas signifikan.

Tabel 12. Uji Parsial (Uji T)

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	6.335	3.485		1.818	.075
	X1	.309	.071	.591	4.382	<.001
	X2	.224	.129	.235	1.744	.088

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data Diolah (2026)

Variabel kualitas pelayanan (X_1) memperoleh nilai t hitung sebesar 4,382, lebih besar daripada t tabel sebesar 2,011 ($4,382 > 2,011$), dengan nilai signifikansi $< 0,001$, yang

lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Dengan demikian, H1 diterima. Selain itu, nilai t hitung sebesar 1,744 lebih kecil daripada nilai t tabel sebesar 2,011. Hal ini menunjukkan bahwa variabel X₂ tidak berpengaruh signifikan secara statistik terhadap variabel Y.

Variabel harga (X₂) memperoleh nilai t hitung sebesar 1,744, lebih kecil daripada t tabel sebesar 2,011 ($1,744 < 2,011$), dengan nilai signifikansi 0,088, yang lebih besar dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Dengan demikian, H₂ ditolak.

b. Uji Simultan (Uji F)

Tabel 13. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	250.684	2	125.342	36.519	<,001 ^b
	Residual	161.316	47	3.432		
	Total	412.000	49			

a. Dependent Variable: Y
b. Predictors: (Constant), X₂, X₁

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji simultan diperoleh nilai F hitung sebesar 36,519, lebih besar daripada F tabel sebesar 3,195 ($36,519 > 3,195$), dengan nilai signifikansi $< 0,001$, yang lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

c. Koefisien Determinasi Parsial X₁ terhadap Y

Tabel 14. Koefisien Determinasi Parsial X₁ terhadap Y

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.764 ^a	.583	.574	1.89163

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai R Square sebesar 0,583. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan mampu menjelaskan 58,3% variasi kepuasan pelanggan, sedangkan 41,7% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak

diteliti dalam penelitian ini. Nilai R sebesar 0,764 menunjukkan bahwa hubungan antara kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan berada pada kategori kuat, sehingga kualitas pelayanan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya.

d. Koefisien Determinasi Parsial X2 terhadap Y

Tabel 15. Koefisien Determinasi Parsial X2 terhadap Y

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.670 ^a	.448	.437	2.17571
a. Predictors: (Constant), Harga				

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai R Square sebesar 0,448. Hal ini menunjukkan bahwa variabel harga mampu menjelaskan 44,8% variasi kepuasan pelanggan, sedangkan 55,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian. Nilai R sebesar 0,670 menunjukkan bahwa hubungan antara harga dan kepuasan pelanggan berada pada kategori kuat. Namun demikian, berdasarkan hasil uji parsial (uji t), variabel harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat hubungan antara kedua variabel, kontribusi harga belum cukup kuat untuk memberikan pengaruh yang signifikan secara statistik.

e. Determinasi Simultan X1 dan X2 terhadap Y

Tabel 16. Determinasi Simultan X1 dan X2 terhadap Y

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.780 ^a	.608	.592	1.85264

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai R Square sebesar 0,608. Hal ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan dan harga secara bersama-sama mampu menjelaskan 60,8% variasi kepuasan pelanggan, sedangkan 39,2% sisanya

dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti kualitas produk, promosi, citra perusahaan, kepercayaan pelanggan, maupun faktor lainnya.

Selain itu, nilai R sebesar 0,780 menunjukkan bahwa hubungan antara kualitas pelayanan dan harga secara simultan terhadap kepuasan pelanggan berada pada kategori kuat. Dengan demikian, model regresi yang digunakan memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan variasi kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya. Hasil uji parsial menunjukkan nilai t hitung sebesar 4,382 lebih besar dari t tabel sebesar 2,011 dengan nilai signifikansi $< 0,001$, sehingga hipotesis pertama diterima. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan, semakin tinggi tingkat kepuasan pelanggan.
2. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya. Hasil uji parsial menunjukkan nilai t hitung sebesar 1,744 lebih kecil dari t tabel sebesar 2,011 dengan nilai signifikansi $0,088 > 0,05$, sehingga hipotesis kedua ditolak. Temuan ini menunjukkan bahwa pelanggan lebih mempertimbangkan kualitas pelayanan dibandingkan faktor harga dalam menilai kepuasan.
3. Kualitas pelayanan dan harga secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada CV Harvi Berkah Jaya. Hasil uji simultan menunjukkan nilai F hitung sebesar 36,519 lebih besar dari F tabel sebesar 3,195 dengan nilai signifikansi $< 0,001$, sehingga hipotesis ketiga diterima. Selain itu, nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,608 menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan harga mampu menjelaskan 60,8% variasi kepuasan pelanggan, sedangkan 39,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi CV Harvi Berkah Jaya, perusahaan disarankan untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan, khususnya dalam aspek kecepatan merespons pelanggan, ketepatan informasi produk, keramahan pelayanan, dan ketepatan waktu pengiriman. Mengingat kualitas pelayanan terbukti menjadi faktor yang paling berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan, peningkatan pada aspek tersebut diharapkan dapat mempertahankan bahkan meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan.
2. Dalam menetapkan kebijakan harga, perusahaan tetap perlu memastikan bahwa harga yang ditawarkan kompetitif dan sesuai dengan manfaat yang diterima pelanggan. Meskipun harga tidak berpengaruh signifikan dalam penelitian ini, kebijakan harga yang konsisten, transparan, dan sesuai dengan kualitas produk maupun pelayanan tetap penting untuk menjaga kepercayaan pelanggan dan meningkatkan daya saing perusahaan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi kepuasan pelanggan, seperti kualitas produk, kepercayaan pelanggan, citra perusahaan, promosi, atau loyalitas pelanggan. Selain itu, penelitian dapat dilakukan pada objek yang berbeda dengan jumlah responden yang lebih besar sehingga hasil penelitian dapat dibandingkan dan memiliki tingkat generalisasi yang lebih baik.

REFERENSI

- Azmy, NU, & Chrismardani, Y (2024). Pengaruh persepsi harga dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan. *GEMILANG: Jurnal Manajemen ...*, jurnal-stiepari.ac.id, <https://jurnal-stiepari.ac.id/index.php/gemilang/article/view/1034>
- Barlian, B (2023). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Nasabah. *Jurnal Buana Informatika Cbi*, academia.edu, <https://www.academia.edu/download/100207871/41.pdf>
- Fadhilah, D. R., Muzzamil, F., & Mangundjaya, W. L. (2024). Kualitas Pelayanan Sebagai Prediktor Kepuasan Pelanggan Restoran A. *Fadhilah, D. R., Muzzamil, F., & Wustari, L. (2024). Kualitas Pelayanan Sebagai Prediktor Kepuasan Pelanggan Restoran A. 3(3), 1501–1512.*, 3(3), 1501–1512.

- Fadillah, H (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, Promosi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Dealer Yamaha Suryanata Amuntai. *Inovatif Jurnal Administrasi Niaga*, ejurnal.stiaamuntai.ac.id, <https://ejurnal.stiaamuntai.ac.id/index.php/inovatif/article/view/104>
- Fitriyah, et al. (2023). Validitas Dan Reliabilitas Dalam Penelitian Kuantitatif. *Artikel Ilmiah Nurul*, 5(2), 25–33.
- Gultom, D. K., Arif, M., & Fahmi, M. (2020). Determinasi Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan melalui Kepercayaan. *MANEGGGIO: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 3(2), 171–180.
- Husain, T., & Sani, A. (2020). Kepuasan Pelanggan Toko Online Yang Dipengaruhi Kualitas Produk Dan Layanan. *JITK (Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer)*, 5(2), 291–296. <https://doi.org/10.33480/jitk.v5i2.614>
- Japlani, A., & Suryadi, S. (2022). Pengaruh Tangibles, Responsiveness, Dan Reliability Terhadap Kepuasan Konsumen Jasa Pengiriman Di Lampung. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 16(2), 332–340. <https://doi.org/10.31289/jimbi.v4i1.1686>
- Martha, Z., Flowerina, I., & Bishry, A. D. (2021). Peran Komunikasi Pelayanan dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan di SMKN 1 Ampek Angkek Kabupaten Agam. *J-Dinamika : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 195–199. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v6i1.2551>
- Manao, IK (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Di Ud. Anis Berkat Kecamatan Telukdalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Masruroh, S, Wahyono, D, Katjina, H, & ... (2023). Pengaruh Digital Marketing, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen. *JEMSI (Jurnal ...*, pdfs.semanticscholar.org, <https://pdfs.semanticscholar.org/6fd7/0b8e47b0ac1af24c2a6d946ab1d7e1b00b77.pdf>
- Paryanti, A. B., & Sumarsid. (2022). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Grabfood. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 12(1), 70–83.
- Rahayu, E. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen T-Mart Express Indonesia. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 3(1), 1–10. <https://doi.org/10.36407/jmsab.v3i1.114>

- Rahmawati, I., & Susyani, N. (2024). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Ulang Yang Dimediasi Oleh Kepuasan Pelanggan. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(4), 594–607.
<https://doi.org/10.31539/costing.v7i5.11500>
- Suprianto, B (2023). Literature review: penerapan teknologi informasi dalam meningkatkan kualitas pelayanan publik. *Jurnal Pemerintahan Dan Politik*, ejournal.uigm.ac.id, <https://ejournal.uigm.ac.id/index.php/PDP/article/view/3015>

The Influence of Quality of Work Life and Workload on Employee Job Satisfaction: A Case Study at Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang

Lilis Murniasih^{1*)}, Faif Yusuf²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Bina Sarana Informatika

^{*)}Correspondence Author: lilismurniasih0510@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3542>

Abstract

Job satisfaction is one of the key factors influencing organizational effectiveness and sustainability, including within non-profit organizations. However, previous studies examining the effects of Quality of Work Life and workload on job satisfaction have reported inconsistent empirical findings. This study aims to analyze the influence of Quality of Work Life and workload on the job satisfaction of employees at Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang. The study employed a quantitative approach with causal-associative research design. Data were collected through questionnaires administered to 91 respondents using a saturated sampling (census) technique. The data were analyzed using validity and reliability tests, classical assumption tests, multiple linear regression analysis, t-tests, F-tests and the coefficient of determination with the assistance of SPSS software. The findings reveal that Quality of Work Life has a positive and statistically significant effect on employee job satisfaction ($t=9.834$, $\text{Sig.}=0.001 < 0,05$), with a regression coefficient of 0.831. In contrast, workload does not have a statistically significant effect on job satisfaction ($t= -0.090$, $\text{Sig.}=0,928 > 0.05$). Simultaneously, Quality of Work Life and workload have a significant effect on employee job satisfaction ($F=58.291$, $\text{Sig.} < 0.001$), explaining 57% of the variance in job satisfaction ($R\text{ Square}=0.57$), while the remaining 43% is attributable to variables outside the scope of this study. These findings reinforce the empirical evidence that improving Quality of Work Life is a primary determinant of employee job satisfaction in non-profit organizations and provides a valuable foundation for developing more effective human resource management practices.

Keywords: *Quality of Work Life, Workload, Job Satisfaction, Non-profit Organization, Foundation*

Abstrak

Kepuasan kerja merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi efektivitas dan keberlanjutan organisasi, termasuk pada organisasi non-profit. Hasil penelitian mengenai pengaruh *Quality of Work Life* dan beban kerja terhadap kepuasan kerja masih menunjukkan temuan empiris yang beragam. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *Quality of Work Life* dan beban kerja terhadap kepuasan kerja karyawan Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan kausal-asosiatif. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner 91 responden menggunakan teknik sampling jenuh (sensus). Teknik analisis data meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji t, uji f dan koefisien determinasi dengan bantuan perangkat lunak SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Quality of Work Life* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan dengan nilai t hitung 9,834 $\text{Sig.}=0,001 < 0,05$, dengan koefisien regresi sebesar 0,831. Sebaliknya, variabel beban kerja secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja dengan nilai t hitung $-0,090 = \text{Sig.} 0,928 > 0,05$. Secara simultan, *Quality of Wrok Life* dan beban kerja berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan dengan nilai f hitung sebesar 58,291 $\text{Sig.} < 0,001$ dan nilai koefisien determinasi ($R\text{ Square}$) sebesar 57%, sedangkan 43% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian. Temuan ini memperkuat bukti empiris bahwa peningkatan kualitas kehidupan kerja merupakan faktor utama dalam meningkatkan kepuasan kerja karyawan pada organisasi non-profit serta menjadi dasar bagi pengelolaan sumber daya manusia yang lebih efektif.

Kata kunci : *Quality of Work Life, Beban Kerja, Kepuasan Kerja, Organisasi Non-Profit, Yayasan*

PENDAHULUAN

Organisasi modern menempatkan sumber daya manusia sebagai penentu utama keberhasilan. Kepuasan kerja memegang peran esensial dalam mendorong produktivitas dan loyalitas pegawai. Pekerja dalam tingkat kepuasan tinggi menunjukkan komitmen secara langsung tingkat kepuasan kerja. Lingkungan kerja harus mendukung kesejahteraan fisik dan mental pekerja untuk mencapai tujuan operasional (Silen, 2016).

Yayasan non-profit menghadapi tantangan unik dalam mengelola sumber daya manusia. Karyawan yayasan sering menangani tanggung jawab beragam dengan jumlah tenaga kerja terbatas. Menurut Ananda et al., (2021) masih ditemukan berbagai permasalahan yang berkaitan dengan rendahnya kepuasan kerja akibat kurang optimalnya kualitas kehidupan kerja dan tingginya tuntutan pekerjaan yang diterima karyawan.

Pengelolaan kepuasan kerja pada lembaga non-profit memiliki urgensi tinggi untuk menjaga kualitas pelayanan sosial. Ketidakseimbangan antara tuntutan tugas dan kualitas kehidupan kerja menurunkan kenyamanan kerja karyawan. Menurut Sitorus & Siagian (2023) pembagian beban kerja yang tidak merata dapat menimbulkan kelelahan baik secara fisik maupun mental yang berujung pada penurunan kualitas kerja serta kepuasan terhadap pekerjaan. Penyelesaian masalah ini penting untuk mencegah penurunan performa karyawan secara institusional.

Quality of Work Life atau kualitas kehidupan kerja merupakan konsep utama dalam manajemen sumber daya manusia yang berhubungan dengan tingkat kesejahteraan karyawan dalam lingkungan kerja. Konsep ini mencerminkan sejauh mana organisasi dapat menciptakan suasana kerja yang mendukung keseimbangan antara tuntutan pekerjaan dan keperluan pribadi karyawan (Sidoarjo, 2023). Menurut penelitian (Sari, 2018) beberapa pengembangan penelitian modern, kualitas kehidupan kerja dapat diukur melalui beberapa indikator berikut:

- a. Partisipasi Dalam Pekerjaan
- b. Pengembangan Karier
- c. Komunikasi Organisasi
- d. Penyelesaian Konflik Kerja
- e. Kesehatan Dan Keselamatan Kerja

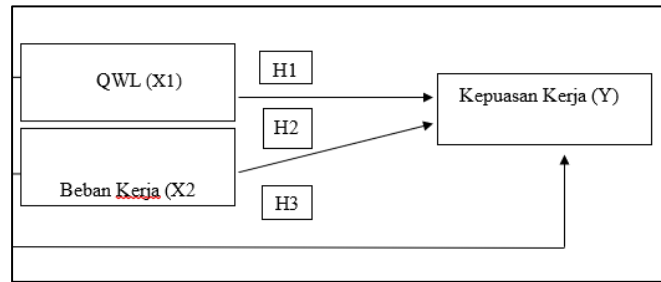
Beban kerja merupakan salah satu faktor penting dalam manajemen sumber daya manusia yang berkaitan dengan volume tugas, tanggung jawab, serta target operasional yang diwajibkan untuk diselesaikan oleh seorang karyawan dalam waktu yang telah ditetapkan. Beban kerja memproyeksikan tekanan yang bersifat ganda, yakni mencakup dimensi tuntutan kapasitas fisik (*mental workload*) yang wajib dipenuhi pekerja dalam menunaikan fungsinya (Onsardi, 2020). Menurut (Maharani et al., 2025) dan beberapa penelitian manajemen sumber daya manusia, beban kerja dapat diukur melalui beberapa indikator berikut:

- a. Target Pekerjaan
- b. Kondisi Pekerjaan
- c. Waktu Kerja
- d. Tanggung Jawab Pekerjaan

Menurut (Robbins, 2023) kepuasan kerja mencerminkan perbedaan antara jumlah penghargaan yang diterima pekerja dengan jumlah yang mereka yakini seharusnya diterima. Evaluasi operasional terhadap kepuasan kerja diukur melalui lima dimensi utama meliputi, kepuasan terhadap pekerjaan itu sendiri, gaji, kesempatan promosi, pengawasan, dan hubungan dengan rekan kerja. Kepuasan kerja mencerminkan perbedaan antara jumlah penghargaan yang diterima pekerja dengan jumlah yang mereka yakini seharusnya diterima. Evaluasi operasional terhadap kepuasan kerja diukur melalui lima dimensi utama meliputi:

- a. Kepuasan Terhadap Pekerjaan
- b. Kepuasan terhadap gaji
- c. Kepuasan terhadap promosi
- d. Kepuasan terhadap pengawasan
- e. Kepuasan terhadap rekan kerja

Pengujian hubungan antar variabel tersebut dilakukan melalui analisis kuantitatif untuk mengetahui sejauh mana kedua variabel independen tersebut memengaruhi variabel dependen, sehingga memberikan kontribusi dalam pengembangan kebijakan manajemen sumber daya manusia yang lebih efektif (Kasran et al., 2023).



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Dalam penelitian ini, kerangka berpikir H1 berfokus pada *Quality of Work Life* (X1) dan Kepuasan Kerja (Y), H2 berfokus pada Beban Kerja (X2) dan Kepuasan Kerja (Y), dan H3 berfokus pada *Quality of Work Life* (X1), Beban Kerja (X2) dan Kepuasan Kerja (Y).

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya maka hipotesis dalam penelitian ini dapat diketahui sebagai berikut:

H1 : Diduga *Quality of Work Life* berpengaruh secara parsial terhadap kepuasan kerja karyawan

H2 : Diduga Beban kerja berpengaruh secara parsial terhadap kepuasan kerja karyawan

H3 : Diduga *Quality of Work Life* dan beban kerja berpengaruh secara simultan terhadap kepuasan kerja karyawan

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan desain penelitian kuantitatif yang menggunakan penelitian data yang diukur dan dianalisis melalui metode statistik. Pengukuran setiap indikator menggunakan Skala Likert, yaitu skala pengukuran yang digunakan untuk mengukur sikap, pandangan atau pendapat responden terhadap suatu pernyataan (Sugiyono, 2023). Penentuan jumlah sampel dilakukan menggunakan rumus Slovin dengan tingkat eror atau kesalahan sebesar 5% , sehingga diperoleh jumlah sampel sebanyak 91 responden. Teknik pengambilan jumlah sampel menggunakan Simple Random Sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui:

- Observasi
- Kuesioner
- Dokumentasi

Penilaian terhadap pernyataan dapat dilakukan menggunakan skala Likert yang disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Skala Likert

No	Skala	Kode	Nilai
1	Sangat Setuju	SS	5
2	Setuju	S	4
3	Netral	N	3
4	Tidak Setuju	TS	2
5	Sangat Tidak Setuju	STS	1

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Berikut ini adalah beberapa karakteristik para responden yang diamati dalam penelitian ini yang berjumlah 91 respon karyawan Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang. Karakteristik responden sendiri terdiri dari Usia, Jenis kelamin, Pendidikan Terakhir, Lama Bekerja.

a. Usia

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Umur	Frekuensi	Persentase (%)
17-25 Tahun	22	24,2%
26-35 Tahun	36	39,6%
36-45 Tahun	20	22,0%
46-55 Tahun	13	14,3%
Total	91	100%

Berdasarkan perhitungan statistik deskriptif data per kategori, diperoleh nilai rata-rata usia responden sebesar 32,07 tahun dengan usia minimum 17 tahun dan usia maksimum 55 tahun. Adapun nilai standar deviasi sebesar 10,29 menunjukkan bahwa penyebaran usia responden tergolong cukup beragam, namun masih berada dalam rentang yang stabil sehingga karakteristik responden dapat dikatakan cukup representatif dalam menggambarkan populasi penelitian.

b. Jenis Kelamin

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Laki-Laki	35	38,5%
Perempuan	56	61,5%
Total	91	100%

Berdasarkan data tersebut menunjukkan adanya dominasi responden perempuan dibandingkan laki-laki mencapai 38,5%, kemudian meningkatnya menjadi 100% setelah ditambahkan kategori perempuan. Dengan demikian, komposisi responden dalam penelitian ini lebih banyak didominasi oleh perempuan, sehingga karakteristik data penelitian cenderung merepresentasikan pandangan atau kondisi dari responden perempuan.

c. Pendidikan Terakhir

Tabel 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
Laki-Laki	35	38,5%
Perempuan	56	61,5%
Total	91	100%

Data kumulatif menunjukkan bahwa kategori SMA/SMK mencapai 46,2%, kemudian meningkat menjadi 48,4%, setelah ditambahkan kategori Diploma, meningkat kembali menjadi 94,5% pada kategori S1, dan mencapai 100% setelah kategori S2.

d. Lama Bekerja

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Lama Bekerja	Frekuensi	Persentase (%)
<1 Tahun	9	9,9%
1-3 Tahun	39	42,9%
4-6 Tahun	32	35,2%
>6 Tahun	11	12,1%
Total	91	100%

Berdasarkan responden dengan masa kerja lebih dari 6 tahun (>6 tahun) tercatat 11 orang atau 12,1% sedangkan responden dengan lama bekerja kurang dari 1 tahun (<1 tahun) merupakan jumlah paling sedikit yaitu 9 orang atau 9,9%. Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada kategori masa kerja menengah, sehingga dapat diasumsikan bahwa responden memiliki pengalaman dan pemahaman yang cukup terhadap pekerjaan yang dijalankan.

Uji Validitas

Tabel 6. Hasil Uji Validitas Variabel *Quality of Work Life*

Variabel	Item	Sig	r-hitung	r-tabel	keterangan
<i>Quality of Work Life (X1)</i>	1	<0,001	0,564	0,206	Valid
	2	<0,001	0,571	0,206	Valid
	3	<0,001	0,672	0,206	Valid
	4	<0,001	0,716	0,206	Valid
	5	<0,001	0,682	0,206	Valid
	6	<0,001	0,724	0,206	Valid
	7	<0,001	0,728	0,206	Valid
	8	<0,001	0,650	0,206	Valid
	9	<0,001	0,657	0,206	Valid
	10	<0,001	0,653	0,206	Valid

Uji validitas digunakan untuk menilai keabsahan atau validitas suatu variabel. Proses pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai korelasi setiap item terhadap total skor variabel yaitu dengan membandingkan nilai korelasi r hitung dengan r tabel.

Tabel 7. Hasil Uji Validitas Variabel Beban Kerja

Variabel	Item	Sig	r-hitung	r-tabel	keterangan
Beban Kerja (X2)	1	<0,001	0,844	0,206	Valid
	2	<0,001	0,789	0,206	Valid
	3	<0,001	0,727	0,206	Valid
	4	0,002	0,317	0,206	Valid
	5	<0,001	0,829	0,206	Valid
	6	<0,001	0,746	0,206	Valid
	7	<0,001	0,804	0,206	Valid

Tabel 8. Hasil Uji Validitas Variabel Kepuasan Kerja

Variabel	Item	Sig	r-hitung	r-tabel	keterangan
Kepuasan Kerja (Y)	1	<0,001	0,614	0,206	Valid
	2	<0,001	0,671	0,206	Valid
	3	<0,001	0,638	0,206	Valid
	4	<0,001	0,759	0,206	Valid
	5	<0,001	0,714	0,206	Valid
	6	<0,001	0,803	0,206	Valid
	7	<0,001	0,720	0,206	Valid
	8	<0,001	0,659	0,206	Valid
	9	<0,001	0,758	0,206	Valid
	10	<0,001	0,735	0,206	Valid

Berdasarkan hasil pengujian menunjukka bahwa seluruh item pernyataan pada variabel *Quality of Work Life*, Beban Kerja, dan Kepuasan Kerja memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel yaitu 0,206, sehingga seluruh item dinyatakan valid dan layak digunakan dalam penelitian.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi instrumen dalam penelitian. Pengujian dilakukan dengan menggunakan Cronach's Alpha dengan ketentuan nilai Aplpha $> 0,70$ dinyatakan reliabel.

Tabel 9. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Alpha Cronbach	Nilai Kritis	Keterangan
<i>Quality of Work Life</i>	0,855	0,70	Reliabel
Beban Kerja	0,861	0,70	Reliabel
Kepuasan Kerja	0,886	0,70	Reliabel

Berdasarkan hasil uji tabel diatas dapat diketahui bahwa *Quality of Work Life* (X1) memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,855 variabel beban kerja (X2) sebesar 0,861 dan variabel kepuasan kerja (Y) sebesar 0,886. Seluruh nilai Cronbach's Alpha tersebut lebih besar daripada nilai kritis 0,70 sehingga seluruh variabel dinyatakan reliabel

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan menggunakan uji *One-sample Kolmogorov Smirnov*. Hasil uji normalitas menggunakan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* menunjukan bahwa nilai Asymp. Sig. sebesar 0.088. Nilai signifikasi tersebut lebih besar dari taraf signifikansi yang digunakan yaitu 0,05 ($0,088 > 0,05$).

Tabel 10. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			Unstandardized Residual
N			91
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		3.13289276
Most Extreme Differences	Absolute		.087
	Positive		.049
	Negative		-.087
Test Statistic			.087
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c			.088
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d	Sig.		.085
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.078
		Upper Bound	.093
a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data. c. Lilliefors Significance Correction. d. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.			

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengukur ada atau tidaknya hubungan yang kuat antar variabel independent.

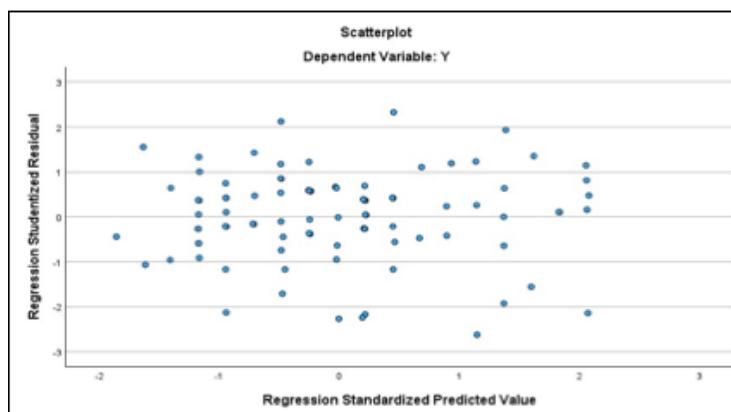
Tabel 11. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.120	4.528	1.131	.261		
	X1	.831	.084	.752	9.834	<.001	.836
	X2	-.007	.077	-.007	-.090	.928	.836
a. Dependent Variable: Y							

Hasil uji multikolineritas menunjukkan nilai tolerance lebih besar 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolineritas dalam model penelitian ini.

3. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 12. Hasil Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menggunakan scatterplot, titik-titik penyebaran berada secara terpisah atau acak dan dibawah angka nol tanpa membentuk pola tertentu.

Sehinga dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami heteroskedastisitas

Analisis Regresi Linear Berganda

Uji regresi linier berganda bertujuan untuk mengetahui sejauh mana variabel independen (*Quality of Work Life* dan Beban Kerja) mempengaruhi variabel (dependen Kepuasan Kerja Karyawan). Persamaan regresi yang digunakan adalah:

$$Y = 5,120 + 0,831 X_1 + -0,007 X_2$$

Dari persamaan regresi tersebut, dapat disimpulkan bahwa:

- Konstanta (α) memiliki regresi linier sebesar 5,120 hal ini menunjukkan bahwa adanya variabel *Quality of Work Life* (X_1) dan beban kerja (X_2) tidak memiliki pengaruh atau bernilai 0 maka kepuasan kerja karyawan memiliki 5,120
- Nilai koefisien *Quality of Work Life* (X_1) sebesar 0,831 dan bersifat positif, menyatakan bahwa setiap kenaikan *Quality of Work Life* sebesar satu satuan, maka kepuasan kerja karyawan akan mengalami peningkatan sebesar 0,831
- Koefisien regresi beban kerja sebesar -0,007 menyatakan bahwa koefisien bernilai negatif namun sangat kecil, menunjukkan bahwa beban kerja (X_2) tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan (Y) secara parsial.

Uji Hipotesis

1. Uji t (Parsial)

Tabel 13. Hasil Uji t

		Unstandardized		Standardized	t	Sig.
		Coefficients		Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5,120	4,528		1,131	,261
	<i>Quality of Work Life</i>	,831	,084	,752	9,834	,001
	Beban Kerja	-,007	-,007	-,007	-,090	,928

Berdasarkan hasil uji t, variabel *Quality of Work Life* memiliki signifikansi sebesar <0,001 atau lebih kecil dari 0,05 dengan nilai t hitung sebesar 9,834 sehingga dapat disimpulkan bahwa *Quality of Work Life* berpengaruh positif dan signifikan terhadap

variabel kepuasan kerja. Maka, uji hipotesis dengan nilai uji dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa:

H1: *Quality of Work Life* berpengaruh terhadap Kepuasan Kerja Karyawan.

Berdasarkan data tabel uji T di atas dapat diketahui nilai perolehan coefficients:

$$t \text{ hitung: } 9,834 \text{ } t \text{ tabel: } 0,831$$

Kriteria pengujian:

1. Jika sig T tabel maka terdapat pengaruh antara variabel X terhadap Y.
2. Jika nilai sig < T tabel maka tidak terdapat pengaruh antara variabel X dan Y.

Nilai koefisien regresi sebesar 0,831 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satuan pada variabel *Quality of Work Life* (X1) akan meningkatkan nilai variabel kepuasan kerja (Y) sebesar 0,831 satuan dengan asumsi variabel tetap. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *Quality of Work Life* (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan, semakin baik kualitas kehidupan kerja yang dirasakan karyawan, maka semakin tinggi tingkat kepuasan kerja mereka dan memiliki kontribusi yang kuat dalam memengaruhi perubahan variabel dependen terhadap kepuasan kerja karyawan (Y) pada Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang.

H2: Beban Kerja tidak berpengaruh terhadap Kepuasan Kerja Karyawan.

Berdasarkan data tabel uji T di atas dapat diketahui nilai perolehan coefficients:

$$T \text{ hitung: } 0,928, \text{ } T \text{ tabel: } -0,007$$

Kriteria pengujian:

1. Jika sig < 0,05 atau T hitung > T tabel maka terdapat pengaruh antara variabel X terhadap Y
2. Jika nilai sig < 0,05 atau T hitung < T tabel maka tidak terdapat pengaruh antara variabel X terhadap Y.

Sementara itu untuk variabel beban kerja (X2) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,928 atau lebih besar dari 0,05 dengan nilai t hitung sebesar -0,090 sehingga secara statistik variabel beban kerja (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel kepuasan kerja (Y). Nilai koefisien regresi sebesar -0,007 menunjukkan hubungan yang negatif, namun pengaruh tersebut sangat lemah dan tidak signifikan. variabel kepuasan kerja karyawan (Y) pada Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang.

2. Uji F (Simultan)

Tabel 14. Hasil Uji Simultan F

	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1170,253	2	585,126	58,291	.001 ^b
	Residual	883,352	88	10,038		
	Total	2053,604	90			

Berdasarkan hasil uji pada tabel F, diperoleh nilai F hitung sebesar 58,291 dengan nilai signifikansi $<0,001$ atau lebih kecil dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variabel *Quality of Work Life* (X1) dan beban kerja (X2) secara simultan sama berpengaruh signifikan terhadap variabel kepuasan kerja karyawan (Y) pada Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang. Secara statistik hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh simultan antara variabel bebas terhadap variabel terikat diterima

Koefisien Determinasi

1. Koefisien Determinasi Parsial (R^2)

Tabel 15. Hasil Koefisien Determinasi Parsial (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.755 ^a	.570	.565	3.15059
a. Predictors: (Constant), Quality of Work Life				

Hasil uji koefisien determinasi parsial, diperoleh nilai R Square sebesar 0,570 atau 57,0%. Nilai R sebesar 0,755 menunjukkan bahwa hubungan antara variabel independen dan variabel dependen tergolong kuat. Selain itu, nilai Adjusted R Square sebesar 0,565 menunjukkan bahwa setelah disesuaikan dengan jumlah variabel bebas yang digunakan.

2. Koefisien Determinasi Simultan (R^2)

Tabel 16. Hasil Koefisien Determinasi Simultan (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.755 ^a	.570	.565	3.15059
a. Predictors: (Constant), Quality of Work Life				

Hasil uji koefisien determinasi simultan, nilai R^2 0,575 menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat dan positif antara variabel bebas beban kerja (X_2) dan *Quality of Work Life* (X_1) secara bersama-sama terhadap variabel kepuasan kerja karyawan (Y). Nilai R^2 0,57,0 atau 57% variasi pada variabel terikat dapat dijelaskan secara simultan oleh variabel beban kerja (X_2) dan *Quality of Work Life* (X_1).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh *Quality of Work Life*, beban kerja terhadap kepuasan kerja karyawan pada Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Quality of Work Life* berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap kepuasan kerja karyawan pada Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang dengan nilai t hitung 9,843 dan tingkat signifikansi 0,001. Dengan demikian semakin baik kualitas hidup kerja yang dirasakan karyawan semakin tinggi pula tingkat kepuasan kerja karyawan.
2. Beban kerja secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan. Hasil uji t menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,928 lebih besar dari nilai t hitung -0,090. Dengan demikian menunjukkan bahwa beban kerja yang dirasakan karyawan belum dominan menjadi memengaruhi kepuasan kerja pada Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang.
3. *Quality of Work Life* dan beban kerja secara simultan berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan. Hasil uji F sebesar 0,001 lebih kecil dari 0,05. Selain itu koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,570 menunjukkan bahwa 57% variasi kepuasan kerja karyawan dapat dijelaskan oleh variabel *Quality of Work Life* dan beban kerja, sedangkan sisanya 43% dipengaruhi oleh faktor lain dari penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang, pihak manajemen perlu meningkatkan *Quality of Work Life* secara berkelanjutan melalui penciptaan lingkungan kerja yang nyaman, hubungan harmonis, komunikasi terbuka, dan keadilan pengembangan karir guna menjaga kepuasan serta loyalitas karyawan.

2. Pengelolaan beban kerja, organisasi harus mempertahankan sistem distribusi tugas yang proposional. Pengawasan berkala terhadap waktu kerja tetap diperlukan untuk mencegah stress dan kelelahan kerja jangka panjang.
3. Apresiasi pimpinan, pimpinan disarankan mengoptimalkan pemberian penghargaan atas kontribusi karyawan, baik berupa apresiasi verbal, pengembangan diri, maupun kompensasi yang sesuai untuk meningkatkan motivasi kerja.

Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan puji Syukur kepada Allah SWT atas segala kelancaran dalam penyusunan penelitian ini. Terima kasih tulus disampaikan kepada Universitas Bina Sarana Informatika, Bapak Faif Yusuf, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing, serta Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang yang telah memberikan izin penelitian. Apresiasi kepada seluruh responden karyawan Yayasan Perkasa Mandiri Cemerlang yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan menjadi bahan pertimbangan bagi instansi/lembaga dalam meningkatkan kepuasan kerja bagia karyawan.

REFERENSI

- Ananda, M. S., Wadud, M., & Handayani, S. (2021). *Pengaruh Beban Kerja dan Lingkungan Kerja Terhadap Stres Kerja Pada Karyawan PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Divisi Regional IV Tanjungkarang*. 2(4), 186–195.
- Augustine, A. K., Sunaryo, A. C., Firmansyah, Y., Psikologi, F., & Tarumanagara, U. (2022). *Literature Review*. 2(1), 147–156.
- Ayuwardani, M., Manajemen, M., & Nuswantoro, U. D. (2016). *Kompensasi Sebagai Penentu*. 1(1), 47–59.
- Kasran, M., Sampetan, S., Palopo, U. M., Kerja, K., & Karyawan, K. (2023). *JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , dan Akuntansi) Pengaruh Quality Of Work Life Dan Kepuasan Kerja JIMEA | Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen , Ekonomi , dan Akuntansi)*. 7(1), 60–71.
- Maharani, A. N., Winarko, R., Indrawati, M., Febrita, R., Putra, U. W., Kerja, S., & Kerja, K. (2025). *1,2,3,4*. 10(204), 76–99.
- Mei Wulandari. (2021). *Peran job satisfaction sebagai variabel intervening antara work life*

- balance terhadap employee performance.* 9, 816–829.
- Onsardi, S. &. (2020). *No Title.* 2, 83–98.
- Robbins, S. P. (2023). *Organizational Behavior* (10th ed.). Prentice Hall. Robbins, S. P..
Organizational Behavior (10th Ed.). Prentice Hall.
<https://www.sciepub.com/reference/151313>
- Rahayu, E. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen T-Mart Express Indonesia. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 3(1), 1–10.
<https://doi.org/10.36407/jmsab.v3i1.114>
- Rahmawati, I., & Susyani, N. (2024). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Ulang Yang Dimediasi Oleh Kepuasan Pelanggan. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(4), 594–607.
<https://doi.org/10.31539/costing.v7i5.11500>
- Sari, dkk. (2018). *Pengaruh Quality Of Work Life (Qwl) dan Beban Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Pada Kantor Kesyahbandaran dan Otoritas Pelabuhan Kelas di Kijang.* 1(2), 59–66.
- Sidoarjo. (2023). *Buku Ajar.*
- Silen, A. P. (2016). *Pengaruh Modal Psikologi Dan Keterlibatan Pegawai Sebagai Variabel Mediasi (Studi Pegawai Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang).* 3, 161–175.
- Sugiyono.(2023).<https://online.fliphtml5.com/cyqfr/jppo/#p=1>.
<https://Online.Fliphtml5.Com/Cyqfr/Jppo/#p=1>.
- Suprianto, B (2023). Literature review: penerapan teknologi informasi dalam meningkatkan kualitas pelayanan publik. *Jurnal Pemerintahan Dan Politik*, ejournal.uigm.ac.id,
<https://ejournal.uigm.ac.id/index.php/PDP/article/view/3015>

The Role of Artificial Intelligence in Enhancing Accounting Process Efficiency and Financial Reporting Quality: A Systematic Literature Review

Marisa Christy Neno^{1*)}

¹⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

^{*)}Correspondence Author: nenomaris03@gmail.com, Bandung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3593>

Abstract

Advances in digital technology are driving the transformation of accounting practices through the use of Artificial Intelligence (AI), which can improve the efficiency of accounting processes and the quality of financial reporting. This study aims to analyse the role of AI in improving the efficiency of accounting processes and the quality of financial reporting, based on the findings of previous research. The study employed a Systematic Literature Review (SLR) method with a qualitative approach, involving a search for academic articles in the Google Scholar, Scopus and ScienceDirect databases. Literature selection was carried out based on inclusion and exclusion criteria in accordance with the Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA) guidelines, and the findings were subsequently analysed using thematic analysis techniques. Research findings indicate that the implementation of AI plays a role in automating various accounting processes, speeding up data processing, reducing human error, and improving productivity and operational efficiency. Furthermore, AI is capable of enhancing the quality of financial reporting by providing information that is more accurate, relevant, reliable, timely and transparent, whilst also supporting the early detection of errors and indications of fraud. The implementation of AI still faces challenges in the form of data security, system integration, staff competence, implementation costs, as well as ethical and regulatory considerations. Therefore, organisations need to strengthen their technological readiness, enhance staff competence, and implement sound data governance so that the use of AI can deliver optimal benefits in accounting and financial reporting practices.

Keywords: Artificial Intelligence, Efficiency of Accounting Processes, Quality of Financial Reporting, Digital Transformation

Abstrak

Perkembangan teknologi digital mendorong transformasi praktik akuntansi melalui pemanfaatan Artificial Intelligence (AI) yang mampu meningkatkan efisiensi proses akuntansi dan kualitas pelaporan keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran AI dalam meningkatkan efisiensi proses akuntansi dan kualitas pelaporan keuangan berdasarkan hasil penelitian terdahulu. Penelitian menggunakan metode Systematic Literature Review (SLR) dengan pendekatan kualitatif melalui penelusuran artikel ilmiah pada basis data Google Scholar, Scopus, dan ScienceDirect. Seleksi literatur dilakukan berdasarkan kriteria inklusi dan eksklusi mengacu pada pedoman Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA), kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis tematik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi AI berperan dalam mengotomatisasi berbagai proses akuntansi, mempercepat pengolahan data, mengurangi human error, serta meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional. Selain itu, AI mampu meningkatkan kualitas pelaporan keuangan melalui penyajian informasi yang lebih akurat, relevan, andal, tepat waktu, dan transparan, sekaligus mendukung deteksi dini terhadap kesalahan maupun indikasi kecurangan. Implementasi AI masih menghadapi tantangan berupa keamanan data, integrasi sistem, kompetensi sumber daya manusia, biaya implementasi, serta aspek etika dan regulasi. Oleh karena itu, organisasi perlu memperkuat kesiapan teknologi, meningkatkan kompetensi sumber daya manusia, dan menerapkan tata kelola data yang baik agar pemanfaatan AI dapat memberikan manfaat secara optimal dalam praktik akuntansi dan pelaporan keuangan.

Kata kunci : Artificial Intelligence, Efisiensi Proses Akuntansi, Kualitas Pelaporan Keuangan, Transformasi Digital

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan yang sangat pesat pada berbagai sektor industri di tingkat global termasuk bidang akuntansi dan pelaporan keuangan. Transformasi digital tidak lagi terbatas pada penggunaan sistem informasi untuk mendukung aktivitas administratif, tetapi telah berkembang menuju pemanfaatan Artificial Intelligence (AI) sebagai teknologi yang mampu mengotomatisasi proses bisnis, menganalisis data dalam jumlah besar, serta menghasilkan informasi yang lebih akurat, cepat, dan relevan untuk mendukung pengambilan keputusan (Asmala & Barokah, 2025). Kondisi tersebut mendorong organisasi di berbagai negara untuk mengintegrasikan AI dalam sistem akuntansi untuk meningkatkan efisiensi operasional, transparansi, dan akuntabilitas pelaporan keuangan.

Pemanfaatan AI dalam bidang akuntansi berkembang seiring meningkatnya kompleksitas transaksi bisnis dan tuntutan terhadap kualitas informasi keuangan. Berbagai teknologi AI seperti machine learning, natural language processing (NLP), dan robotic process automation (RPA) mampu mengotomatisasi aktivitas akuntansi yang bersifat rutin antara lain entri data, rekonsiliasi bank, pemrosesan faktur, pencatatan transaksi, hingga penyusunan laporan keuangan. Implementasi teknologi tersebut terbukti meningkatkan efisiensi proses akuntansi melalui percepatan pemrosesan data, pengurangan tingkat kesalahan manusia, serta optimalisasi penggunaan sumber daya organisasi. Hasil penelitian Johri (2025) menunjukkan bahwa penerapan AI pada sistem informasi akuntansi mampu meningkatkan efektivitas pengolahan data keuangan. Sejalan dengan temuan tersebut, Sharbek & Dutescu (2024) menjelaskan bahwa otomatisasi berbasis RPA memberikan kesempatan bagi akuntan untuk mengalihkan fokus dari pekerjaan administratif menuju aktivitas yang lebih strategis dan bernilai tambah.

Selain meningkatkan efisiensi proses akuntansi, AI juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kualitas pelaporan keuangan. Kemampuan AI dalam mengintegrasikan data dari berbagai sumber, melakukan analisis secara real-time, serta mendeteksi anomali transaksi menjadikan proses penyusunan laporan keuangan lebih akurat, tepat waktu, dan andal. Kusumawati et al. (2025) menyatakan bahwa AI mampu mendukung penyediaan informasi keuangan yang lebih relevan bagi proses pengambilan keputusan. Amalia et al. (2026) juga menjelaskan bahwa integrasi AI dalam sistem akuntansi berkontribusi terhadap peningkatan keamanan, integritas, dan keandalan data keuangan.

Han et al. (2023) menambahkan bahwa kombinasi AI dengan teknologi blockchain memberikan perubahan yang signifikan terhadap proses penyusunan, verifikasi, dan penyajian laporan keuangan sehingga mampu meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan.

Di Indonesia, transformasi digital pada bidang akuntansi memperoleh perhatian yang semakin besar dari pemerintah, organisasi profesi, dan dunia usaha. Pemanfaatan AI dipandang sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan kualitas tata kelola perusahaan sekaligus memperkuat daya saing organisasi pada era ekonomi digital. Direktorat Jenderal Stabilitas dan Pengembangan Sektor Keuangan (DJSPSK) mulai mengembangkan sistem pengawasan profesi keuangan berbasis AI dan data analytics sebagai upaya meningkatkan efektivitas pengawasan serta mendukung tata kelola sektor keuangan yang lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi digital. Pada saat yang sama, Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) Wilayah Jawa Timur menegaskan bahwa AI memiliki peran penting dalam transformasi pelaporan keuangan melalui peningkatan akurasi, efisiensi, dan kualitas informasi yang dihasilkan. Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa implementasi AI telah menjadi bagian dari agenda transformasi digital akuntansi di Indonesia (IKPI, 2026; IAI Jawa Timur, 2025).

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji implementasi AI dalam bidang akuntansi. Namun, fokus penelitian masih tersebar pada berbagai aspek seperti otomatisasi proses akuntansi, peningkatan efisiensi operasional, deteksi kecurangan, keamanan data, maupun kualitas pelaporan keuangan secara terpisah. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sintesis penelitian yang mengintegrasikan seluruh aspek tersebut dalam satu kajian yang komprehensif masih relatif terbatas. Kondisi tersebut mengakibatkan pemahaman mengenai peran AI dalam meningkatkan efisiensi proses akuntansi sekaligus kualitas pelaporan keuangan belum tersusun secara menyeluruh. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan Systematic Literature Review untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mensintesis hasil-hasil penelitian terdahulu mengenai implementasi AI dalam bidang akuntansi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu akuntansi, menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya, serta memberikan masukan bagi organisasi dan praktisi dalam mengoptimalkan pemanfaatan AI untuk mendukung transformasi digital di bidang akuntansi dan pelaporan keuangan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode Systematic Literature Review (SLR) dengan pendekatan kualitatif. Menurut <PRIVATE_PERSON> et al. (2020), Systematic Literature Review merupakan metode penelitian yang dilakukan secara sistematis untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mensintesis berbagai hasil penelitian yang relevan sehingga menghasilkan bukti ilmiah yang komprehensif mengenai suatu topik penelitian. Penelitian ini dilakukan melalui studi kepustakaan dengan memanfaatkan artikel ilmiah yang diperoleh dari basis data Google Scholar, Scopus, dan ScienceDirect. Pengumpulan data dilakukan melalui penelusuran literatur menggunakan kata kunci yang sesuai dengan topik penelitian, kemudian artikel diseleksi berdasarkan kriteria inklusi dan eksklusi yang telah ditetapkan seperti relevansi dengan topik penelitian, publikasi dalam rentang waktu yang ditentukan tahun 2021 hingga 2025, tersedia dalam bentuk full text, dan berasal dari jurnal ilmiah bereputasi. Proses seleksi literatur meliputi tahap identifikasi (identification), penyaringan (screening), penilaian kelayakan (eligibility), dan inklusi (inclusion). Data dianalisis menggunakan teknik analisis tematik (thematic analysis) melalui proses pengodean, pengelompokan, interpretasi, dan sintesis terhadap temuan utama dari setiap artikel. Hasil analisis disajikan secara deskriptif dalam bentuk narasi. Keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber yaitu membandingkan dan mengonfirmasi temuan dari berbagai artikel ilmiah, jurnal bereputasi, dan referensi pendukung lainnya sehingga diperoleh hasil sintesis yang kredibel, konsisten, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Efisiensi Proses Akuntansi melalui Artificial Intelligence

Efisiensi proses akuntansi merupakan salah satu tujuan utama transformasi digital dalam praktik akuntansi modern. Perkembangan Artificial Intelligence (AI) telah mengubah proses akuntansi yang sebelumnya didominasi oleh pekerjaan manual menjadi proses yang lebih terotomatisasi, cepat, dan akurat. Berbagai teknologi AI seperti machine learning, robotic process automation (RPA), serta analisis data berbasis algoritma memungkinkan organisasi mengurangi aktivitas yang bersifat repetitif, meningkatkan kecepatan pengolahan data, serta mendukung penyelesaian pekerjaan akuntansi secara lebih efektif. Berdasarkan

hasil sintesis berbagai penelitian, implementasi AI menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional melalui otomatisasi proses pencatatan transaksi, pengolahan data keuangan, hingga penyusunan laporan akuntansi (Yusuf et al., 2024; Odonkor et al., 2024).

Analisis berbagai penelitian menunjukkan bahwa otomatisasi merupakan mekanisme utama yang mendorong peningkatan efisiensi proses akuntansi. AI mampu menggantikan aktivitas rutin seperti pencatatan transaksi, pemrosesan faktur, rekonsiliasi bank, dan pengelolaan dokumen keuangan yang sebelumnya dilakukan secara manual. Otomatisasi tersebut mengurangi waktu penyelesaian pekerjaan sekaligus meminimalkan kesalahan yang disebabkan oleh faktor manusia (*human error*). Yusuf et al. (2024) mengemukakan bahwa implementasi AI mampu mempercepat proses pencatatan transaksi sehingga tenaga akuntansi dapat mengalokasikan waktu untuk melakukan analisis keuangan dan mendukung pengambilan keputusan strategis. Temuan tersebut menunjukkan bahwa efisiensi proses akuntansi tidak hanya diukur dari percepatan waktu kerja, tetapi juga dari perubahan pemanfaatan sumber daya manusia menuju aktivitas yang memiliki nilai tambah lebih tinggi.

Literatur juga menunjukkan bahwa integrasi AI dengan teknologi pendukung lainnya semakin memperkuat efisiensi proses akuntansi. Nugrahanti et al. (2023) menjelaskan bahwa kombinasi AI, analisis data, dan blockchain memberikan peningkatan efisiensi melalui otomatisasi proses bisnis, peningkatan akurasi data, serta kemudahan dalam pengelolaan informasi keuangan. Transformasi tersebut didorong oleh kebutuhan organisasi untuk memperoleh keunggulan kompetitif, meningkatkan produktivitas, serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa keberhasilan implementasi AI dipengaruhi oleh kesiapan organisasi dalam mengintegrasikan teknologi dengan proses bisnis yang telah berjalan sehingga manfaat otomatisasi dapat dirasakan secara optimal.

Efisiensi proses akuntansi juga berkaitan dengan kemampuan AI dalam mengelola data keuangan dalam jumlah besar secara cepat dan akurat. Perkembangan Big Data memungkinkan AI melakukan analisis terhadap data transaksi yang kompleks sehingga menghasilkan informasi yang lebih relevan bagi organisasi. Putri (2024) menjelaskan bahwa AI mampu mengotomatisasi berbagai tugas akuntansi rutin, mendukung analisis prediktif, meningkatkan deteksi kecurangan, serta mempercepat proses pengambilan keputusan.

Perubahan tersebut menunjukkan bahwa AI tidak hanya berfungsi sebagai alat otomatisasi administrasi, tetapi juga sebagai teknologi yang mampu meningkatkan kualitas proses analisis dalam sistem akuntansi.

Temuan serupa diperoleh pada lingkungan Kantor Akuntan Publik. Lestari & Dura (2025) menemukan bahwa AI berpengaruh signifikan terhadap efisiensi proses akuntansi melalui otomatisasi pekerjaan dan pengelolaan data yang lebih efektif. Penelitian tersebut juga menegaskan bahwa kapabilitas teknologi informasi dan pelatihan karyawan menjadi faktor pendukung dalam memaksimalkan pemanfaatan AI. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan efisiensi tidak hanya dipengaruhi oleh kecanggihan teknologi, tetapi juga oleh kesiapan sumber daya manusia dalam mengoperasikan sistem berbasis AI secara optimal.

Hasil sintesis penelitian internasional memperlihatkan kecenderungan yang sama. Odonkor et al. (2024) menjelaskan bahwa AI telah mentransformasi praktik akuntansi tradisional melalui otomatisasi pekerjaan rutin, peningkatan efisiensi pelaporan keuangan, serta penerapan analisis prediktif dalam mendukung keputusan strategis. Sementara itu, Hashem & Alqatamin (2021) menyatakan bahwa AI meningkatkan efisiensi sistem informasi akuntansi melalui peningkatan keterpahaman, keandalan, kredibilitas, dan keterbandingan informasi yang dihasilkan. Selain meningkatkan kualitas informasi akuntansi, AI juga memberikan dampak positif terhadap kinerja organisasi melalui penyediaan informasi yang mampu mengidentifikasi kelemahan dan potensi pengembangan perusahaan.

Perkembangan teknologi AI juga semakin diperkuat melalui integrasi dengan machine learning dan blockchain. Kanaparthi (2024) menjelaskan bahwa kombinasi teknologi tersebut mampu mengurangi biaya operasional akuntansi, meningkatkan ketepatan pengolahan data, mendukung pelaporan keuangan secara real-time, serta mempercepat proses audit. Otomatisasi berbagai aktivitas akuntansi memungkinkan organisasi mengurangi ketergantungan terhadap tenaga kerja tambahan sehingga efisiensi biaya operasional dapat ditingkatkan. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa transformasi digital tidak hanya memberikan manfaat pada aspek kecepatan proses, tetapi juga pada efektivitas pengelolaan sumber daya organisasi.

Secara keseluruhan, hasil sintesis menunjukkan bahwa AI berperan sebagai faktor utama dalam meningkatkan efisiensi proses akuntansi melalui otomatisasi pekerjaan rutin, percepatan pengolahan data, peningkatan akurasi informasi, serta optimalisasi peran akuntan

pada aktivitas yang lebih strategis. Meskipun implementasi AI masih menghadapi tantangan berupa kesiapan sumber daya manusia, integrasi sistem, biaya investasi, serta keamanan data, berbagai penelitian menunjukkan bahwa manfaat yang dihasilkan jauh lebih besar dibandingkan hambatan implementasinya. Temuan ini menunjukkan bahwa AI telah menjadi salah satu teknologi yang berperan penting dalam mendukung transformasi praktik akuntansi menuju sistem yang lebih efektif, adaptif, dan berorientasi pada peningkatan nilai tambah organisasi.

Tabel 1. Sintesis Temuan Efisiensi Proses Akuntansi melalui Artificial Intelligence

Aspek Efisiensi	Mekanisme AI	Dampak Utama
Otomatisasi proses akuntansi	AI, RPA	Mengurangi pekerjaan manual dan mempercepat pencatatan transaksi
Pengelolaan data	Machine Learning, Big Data	Pemrosesan data lebih cepat dan akurat
Analisis keuangan	AI Analytics	Mendukung pengambilan keputusan strategis
Sistem informasi akuntansi	AI dalam AIS	Meningkatkan keandalan, kredibilitas, dan keterbandingan informasi
Integrasi teknologi	AI, Blockchain	Menekan biaya operasional dan meningkatkan efisiensi pelaporan

Sumber: Disintesis dari Yusuf et al. (2024), Nugrahanti et al. (2023), Putri (2024), Lestari dan Dura (2025), Odonkor et al. (2024), Hashem dan Alqatamin (2021), serta Kanaparathi (2024).

Peran Artificial Intelligence dalam Meningkatkan Kualitas Pelaporan Keuangan

Kualitas pelaporan keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam menghasilkan informasi yang relevan, andal, tepat waktu, serta dapat dipahami oleh para pemangku kepentingan. Perkembangan Artificial Intelligence (AI) telah membawa perubahan signifikan terhadap proses penyusunan dan penyajian laporan keuangan melalui otomatisasi pengolahan data, analisis transaksi, serta peningkatan akurasi informasi keuangan. Sintesis berbagai penelitian menunjukkan bahwa implementasi AI mampu meningkatkan kualitas pelaporan keuangan dengan meminimalkan kesalahan pencatatan, mempercepat penyusunan laporan, serta menghasilkan informasi yang lebih transparan dan mendukung proses pengambilan keputusan. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa AI tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat karakteristik kualitatif informasi keuangan yang dihasilkan (Azizah et al., 2025; Khotimah et al., 2025).

Analisis berbagai penelitian menunjukkan bahwa kemampuan AI dalam mengotomatisasi proses pengolahan data menjadi faktor utama yang meningkatkan kualitas pelaporan keuangan. Sistem AI mampu mengintegrasikan data dari berbagai sumber, melakukan verifikasi transaksi secara otomatis, serta menghasilkan laporan keuangan secara lebih cepat dibandingkan proses konvensional. Azizah et al. (2025) menjelaskan bahwa penerapan AI mendukung modernisasi audit dan pelaporan keuangan melalui otomatisasi deteksi ketidakwajaran transaksi, analisis data berbasis prediksi, serta penyusunan laporan keuangan secara cepat dan akurat. Implementasi tersebut berkontribusi terhadap peningkatan kualitas audit dan pelaporan keuangan melalui pengurangan human error, peningkatan akurasi informasi, serta percepatan proses pengambilan keputusan. Temuan ini memperlihatkan bahwa AI berfungsi sebagai teknologi pendukung yang memperkuat kualitas pelaporan keuangan tanpa menggantikan peran profesional akuntan maupun auditor.

Peningkatan kualitas pelaporan keuangan juga tercermin dari meningkatnya akurasi informasi yang dihasilkan. Resalia et al. (2024) menjelaskan bahwa AI memberikan pengaruh positif terhadap proses penyusunan laporan keuangan melalui peningkatan efisiensi operasional, kemampuan analisis data, serta keamanan informasi. Pemanfaatan AI memungkinkan proses pencatatan transaksi dilakukan secara otomatis sehingga mengurangi kemungkinan kesalahan pencatatan yang sering terjadi pada proses manual. Kondisi tersebut menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat, konsisten, dan mampu memberikan informasi yang lebih andal bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

Literatur lain menunjukkan bahwa implementasi AI memberikan kontribusi terhadap seluruh karakteristik kualitas laporan keuangan. Khotimah et al. (2025) menemukan bahwa AI berpengaruh positif terhadap relevansi, keandalan, keterbandingan, dan keterpahaman laporan keuangan pada perusahaan manufaktur. Selain meningkatkan akurasi dan ketepatan waktu pelaporan, AI juga mendukung transparansi informasi keuangan melalui kemampuan mendeteksi kesalahan maupun indikasi kecurangan sejak tahap awal. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa AI tidak hanya meningkatkan kualitas teknis penyusunan laporan keuangan, tetapi juga memperkuat kredibilitas informasi yang disajikan kepada pengguna laporan keuangan.

Kemampuan AI dalam meningkatkan kualitas pelaporan keuangan juga didukung oleh teknologi analisis data yang mampu mengidentifikasi anomali transaksi secara lebih

cepat dibandingkan metode konvensional. Mwachikoka (2024) menjelaskan bahwa penerapan AI meningkatkan akurasi pelaporan keuangan melalui otomatisasi analisis data dan pengurangan tingkat kesalahan dalam penyusunan laporan. Penelitian tersebut juga menegaskan bahwa pengawasan manusia tetap diperlukan untuk memvalidasi hasil yang dihasilkan AI sehingga kualitas laporan keuangan tetap terjaga. Dengan demikian, AI dan kompetensi profesional akuntan memiliki hubungan yang saling melengkapi dalam menghasilkan informasi keuangan yang berkualitas.

Selain aspek akurasi, AI juga berperan dalam meningkatkan transparansi pelaporan keuangan. Alslaibi et al. (2026) menjelaskan bahwa teknologi AI seperti expert systems, automated learning, dan neural networks, memberikan pengaruh positif terhadap transparansi laporan keuangan melalui peningkatan pengungkapan informasi secara sukarela (voluntary disclosure). Penelitian tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan AI dalam meningkatkan transparansi sangat dipengaruhi oleh keandalan sistem informasi akuntansi yang mencakup aspek keamanan, integritas, kerahasiaan, dan ketersediaan data. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas pelaporan keuangan tidak hanya dipengaruhi oleh kecanggihan AI, tetapi juga oleh kualitas infrastruktur sistem informasi akuntansi yang mendukung implementasinya.

Sintesis penelitian juga menunjukkan bahwa pemanfaatan AI dalam pelaporan keuangan semakin efektif apabila diterapkan secara terintegrasi antara perusahaan dan auditor. Estep et al. (2023) mengungkapkan bahwa penggunaan AI oleh perusahaan dan auditor mampu meningkatkan kualitas keputusan dalam penyusunan laporan keuangan khususnya pada estimasi akuntansi yang kompleks. Manajemen cenderung menghasilkan penyesuaian audit yang lebih baik ketika perusahaan dan auditor sama-sama memanfaatkan AI dalam proses pelaporan keuangan. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa integrasi AI pada seluruh proses pelaporan dan audit mampu meningkatkan kualitas informasi keuangan sekaligus memperkuat kepercayaan terhadap hasil pelaporan.

Secara keseluruhan, hasil sintesis menunjukkan bahwa AI memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas pelaporan keuangan melalui peningkatan akurasi, ketepatan waktu, transparansi, keandalan, serta kemampuan mendeteksi kesalahan dan indikasi kecurangan secara dini. Berbagai penelitian juga menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi AI dipengaruhi oleh kesiapan organisasi, kompetensi sumber daya manusia, kualitas sistem informasi akuntansi, serta tata kelola data yang memadai. Oleh karena itu,

penerapan AI perlu diimbangi dengan pengawasan profesional, penguatan regulasi, dan pengembangan kompetensi akuntan agar manfaat teknologi dapat dioptimalkan dalam menghasilkan laporan keuangan yang berkualitas, kredibel, dan sesuai dengan kebutuhan para pemangku kepentingan.

Tabel 2. Sintesis Temuan Peran Artificial Intelligence dalam Meningkatkan Kualitas Pelaporan Keuangan

Aspek Kualitas Pelaporan	Peran Artificial Intelligence	Dampak Utama
Akurasi laporan keuangan	Otomatisasi pencatatan dan analisis data	Mengurangi human error dan meningkatkan keandalan informasi
Ketepatan waktu pelaporan	Pemrosesan data secara otomatis	Penyusunan laporan keuangan lebih cepat
Transparansi informasi	Expert systems, machine learning, dan neural networks	Meningkatkan pengungkapan informasi dan kredibilitas laporan
Deteksi kesalahan dan kecurangan	Analisis data dan identifikasi anomali	Meminimalkan risiko kesalahan serta mendukung kualitas audit
Pengambilan keputusan	Analisis prediktif berbasis AI	Mendukung penyediaan informasi yang lebih relevan dan berkualitas

Sumber: Disintesis dari Azizah et al. (2025), Resalia et al. (2024), Khotimah et al. (2025), Mwachikoka (2024), Alslaibi et al. (2026), dan Estep et al. (2023).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil Systematic Literature Review (SLR), dapat disimpulkan bahwa Artificial Intelligence (AI) memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan efisiensi proses akuntansi dan kualitas pelaporan keuangan. Implementasi AI mampu mengotomatisasi berbagai aktivitas akuntansi yang bersifat rutin, mempercepat pemrosesan dan analisis data, mengurangi human error, serta meningkatkan produktivitas akuntan sehingga proses akuntansi menjadi lebih efektif dan efisien. Selain itu, AI berkontribusi terhadap peningkatan kualitas pelaporan keuangan melalui penyajian informasi yang lebih akurat, relevan, andal, tepat waktu, transparan, serta mendukung deteksi dini terhadap kesalahan maupun indikasi kecurangan. Namun, penerapan AI masih menghadapi tantangan berupa keterbatasan kompetensi sumber daya manusia, keamanan dan privasi data, biaya implementasi, integrasi sistem, serta perlunya regulasi dan penerapan etika dalam penggunaannya. Oleh karena itu, organisasi disarankan untuk memperkuat kesiapan teknologi, meningkatkan kompetensi akuntan melalui pelatihan yang berkelanjutan, serta

membangun tata kelola data dan sistem informasi akuntansi yang andal agar implementasi AI dapat memberikan manfaat secara optimal. Di sisi lain, regulator dan organisasi profesi diharapkan dapat menyusun kebijakan serta pedoman yang mendukung pemanfaatan AI secara bertanggung jawab, sedangkan penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji implementasi AI secara empiris pada berbagai sektor industri di Indonesia serta mengevaluasi dampak jangka panjangnya terhadap kualitas pelaporan keuangan dan pengembangan praktik akuntansi di era transformasi digital.

REFERENSI

- Alslaibi, N. A., Mowafaq Alshdaifat, S., Yousef Bani Hani, L., Kamal Khaled Abu Farha, E., & Yousif Alhasnawi, M. (2026). Artificial intelligence and financial statement transparency: The moderating role of accounting information systems' reliability. *EDPACS*, 71(5), 17-29.
- Amalia, A., Oktaviani, M., & Nashir, F. (2026). Membuka Transparansi Keuangan: Peran Blockchain, Kecerdasan Buatan, dan Keamanan Siber dalam Akuntansi. *Indonesian Journal of Auditing and Accounting*, 3(1), 28-42.
- Asmala, T., & Barokah, R. A. (2025). Penerapan artificial intelligence dalam administrasi operasional: Studi kasus pada startup di bidang jasa pengiriman Tiketux Kuy di Kota Cimahi. *JAKUMA: Jurnal Akuntansi dan Manajemen Keuangan*, 6(1), 125-132.
- Azizah, N., Lestari, A. D., Sari, S., Osya, Z. Z., & Ovami, D. C. (2025). Peran Artificial Intelligence Dalam Modernisasi Audit Dan Pelaporan Keuangan: Kajian Literatur. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 25(1), 8-16.
- Estep, C., Griffith, E. E., & MacKenzie, N. L. (2023). How do financial executives respond to the use of artificial intelligence in financial reporting and auditing?. *Review of Accounting Studies*. doi. org/10.1007/s11142-023-09771-y.
- Han, H., Shiwakoti, R. K., Jarvis, R., Mordi, C., & Botchie, D. (2023). Accounting and auditing with blockchain technology and artificial Intelligence: A literature review. *International journal of accounting information systems*, 48, 100598.
- Hashem, F., & Alqatamin, R. (2021). Role of artificial intelligence in enhancing efficiency of accounting information system and non-financial performance of the manufacturing companies. *International Business Research*, 14(12), 1-65.

- Ikatan Akuntan Indonesia Wilayah Jawa Timur. (2025). Interest course [Transformasi Laporan Keuangan dengan Artificial Intelligence (AI) dari Otomatisasi menuju Analisis Tingkat Lanjut]. Ikatan Akuntan Indonesia Wilayah Jawa Timur. <https://iaijawatimur.or.id/course/interest/detail/58>
- Ikatan Konsultan Pajak Indonesia. (2026, June 15). DJSPSK siapkan pengawasan profesi keuangan berbasis AI dan data analytics. Ikatan Konsultan Pajak Indonesia. <https://ikpi.or.id/djspsk-siapkan-pengawasan-profesi-keuangan-berbasis-ai-dan-data-analytics/>
- Johri, A. (2025, October). Impact of artificial intelligence on the performance and quality of accounting information systems and accuracy of financial data reporting. In *Accounting Forum* (Vol. 49, No. 5, pp. 1096-1120). Routledge.
- Kanaparthi, V. (2024, January). Exploring the impact of blockchain, AI, and ML on financial accounting efficiency and transformation. In *International Conference on Multi-Strategy Learning Environment* (pp. 353-370). Singapore: Springer Nature Singapore.
- Khotimah, H., Lorensa, L., Maharani, A., Ningsih, L. F., & Martadinata, S. (2025). Dampak Artificial Intelligence Terhadap Kualitas Laporan Keuangan: Analisis Systematic Literature Review Pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 2(4), 242-257.
- Kusumawati, D., Utary, Z. A. N., & Imawan, A. (2025). Peran Artificial Intelligence (AI) Dalam Mendukung Praktik Jasa Akuntansi Pada Cv. Bangkit Mandiri Solution Abadi Cabang Lamongan. *JAKUMA: Jurnal Akuntansi dan Manajemen Keuangan*, 6(1), 133-142.
- Lestari, E. E., & Dura, J. (2025, April). Pengaruh Artificial Intelligence, Kapabilitas Teknologi Informasi, dan Pelatihan Karyawan Terhadap Efisiensi Proses Akuntansi di Kantor Akuntan Publik Kota Malang. In *MDP Student Conference* (Vol. 4, No. 2, pp. 971-978).
- Mwachikoka, C. F. (2024). Effects of artificial intelligence on financial reporting accuracy. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 23(3), 1751-1767.
- Nugrahanti, T. P., Puspitasari, N., Andaningsih, I. R., & Soraya, Q. F. E. (2023). Transformasi praktik akuntansi melalui teknologi: Peran kecerdasan buatan, analisis

- data, dan blockchain dalam otomatisasi proses akuntansi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan West Science*, 2(03), 213-221.
- Nurhidayah, N., & Usiono, U. (2024). Metode systematic literature review untuk pentingnya karya ilmiah dalam pendidikan tinggi. *Journal Sains Student Research*, 2(6), 380-387.
- Odonkor, B., Kaggwa, S., Uwaoma, P. U., Hassan, A. O., & Farayola, O. A. (2024). The impact of AI on accounting practices: A review: Exploring how artificial intelligence is transforming traditional accounting methods and financial reporting. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 21(1), 172-188.
- Putri, A. P. (2024). Transformasi akuntansi di era big data dan teknologi artificial intelligence (AI). *Jurnal Cahaya Mandalika*, 5(2), 937-943.
- Resalia, R., Soleha, H. N., Bahira, A., & Sanjaya, R. (2024). Pengaruh artificial intelligence dalam pembuatan laporan keuangan. *Jurnal Rimba: Riset Ilmu Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, 2(4), 75-81.
- Sharbek, N., & Dutescu, A. (2024, March). TOE Framework Analysis: Unlocking the Potential of Artificial Intelligence in Audit and Accounting by Assessing Readiness, Challenges, and Opportunities in Contemporary Business. In *International Conference on Business Excellence* (pp. 309-330). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Yusuf, M. F. M., Garusu, I. A., & Rauf, D. M. (2024). Sistem Penerapan Artificial Intelligence Dalam Akuntansi: Indonesia. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan*, 2(2), 01-07.

The Evolution of Environmental, Social, and Governance (ESG) Disclosure in Corporate Accounting and Reporting Practices

Marisa Christy Neno^{1*)}, Maria Regina Sofie Daneswari²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

^{*)}Correspondence Author: nenomarisa03@gmail.com, Bandung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3594>

Abstract

Developments in sustainability issues are prompting companies to integrate Environmental, Social, and Governance (ESG) aspects into their accounting and reporting practices as a means of enhancing transparency, accountability, and responsibility towards stakeholders. This study aims to analyse developments in ESG disclosure within corporate accounting and reporting practices using a Systematic Literature Review (SLR) approach. The study employs a qualitative method, examining academic articles sourced from the Google Scholar database. Literature selection was conducted in accordance with the Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA) guidelines, followed by content analysis and validation through source triangulation. Research findings indicate that ESG disclosure has driven a shift in accounting practices from a shareholder-centric to a stakeholder-centric approach, improved the quality of reporting through transparency, credibility and the relevance of information, and strengthened the confidence of investors and stakeholders. On the other hand, the implementation of ESG still faces challenges in the form of regulatory fragmentation, differences in reporting standards, limitations in human resource capabilities, and technological readiness. Therefore, regulatory harmonisation, the strengthening of ESG reporting standards, and the enhancement of human resource capacity and the utilisation of digital technology are required to support a more effective and sustainable implementation of ESG.

Keywords: Environmental, Social and Governance (ESG), Sustainability Accounting, Corporate Reporting, ESG Disclosure

Abstrak

Perkembangan isu keberlanjutan mendorong perusahaan untuk mengintegrasikan aspek Environmental, Social, and Governance (ESG) ke dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan sebagai bentuk peningkatan transparansi, akuntabilitas, dan tanggung jawab kepada para pemangku kepentingan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan pengungkapan ESG dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan melalui pendekatan Systematic Literature Review (SLR). Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan menelaah artikel ilmiah yang diperoleh dari basis data Google Scholar. Seleksi literatur dilakukan berdasarkan pedoman Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses (PRISMA), kemudian dianalisis menggunakan analisis isi (content analysis) dan divalidasi melalui triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengungkapan ESG telah mendorong perubahan praktik akuntansi dari orientasi shareholder menjadi stakeholder, meningkatkan kualitas pelaporan melalui transparansi, kredibilitas, dan relevansi informasi, serta memperkuat kepercayaan investor dan pemangku kepentingan. Di sisi lain, implementasi ESG masih menghadapi tantangan berupa fragmentasi regulasi, perbedaan standar pelaporan, keterbatasan kompetensi sumber daya manusia, dan kesiapan teknologi. Oleh karena itu, diperlukan harmonisasi regulasi, penguatan standar pelaporan ESG, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi digital untuk mendukung implementasi ESG yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Kata kunci : Environmental, Social dan Governance (ESG), Akuntansi Keberlanjutan, Pelaporan Perusahaan, Pengungkapan ESG

PENDAHULUAN

Perkembangan konsep keberlanjutan (sustainability) telah mengubah paradigma pelaporan perusahaan di tingkat global. Laporan perusahaan tidak lagi hanya berfokus pada informasi keuangan, tetapi juga mencakup aspek Environmental, Social, and Governance (ESG) sebagai bentuk pertanggungjawaban terhadap lingkungan, sosial, dan tata kelola perusahaan (Wahyuni & Ahdim, 2025). Peningkatan perhatian investor, regulator, dan masyarakat terhadap isu keberlanjutan mendorong perusahaan untuk mengungkapkan informasi ESG secara lebih transparan sebagai bagian dari upaya meningkatkan akuntabilitas, mengelola risiko, serta menciptakan nilai jangka panjang (Alsayegh et al., 2025). Kondisi tersebut turut mendorong pesatnya perkembangan pasar perangkat lunak pelaporan ESG yang diproyeksikan terus mengalami pertumbuhan seiring meningkatnya kebutuhan organisasi dalam mengelola dan menyajikan informasi keberlanjutan secara efektif.

Pengungkapan ESG telah berkembang menjadi salah satu elemen penting dalam praktik akuntansi modern. Informasi mengenai kinerja lingkungan, tanggung jawab sosial, dan tata kelola perusahaan menjadi pelengkap laporan keuangan dalam memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi perusahaan. Praktik pengungkapan ESG tidak hanya mendukung transparansi perusahaan, tetapi juga membantu investor dan pemangku kepentingan dalam mengevaluasi keberlanjutan bisnis, mengidentifikasi risiko non keuangan, serta menilai prospek perusahaan dalam jangka panjang. Sejalan dengan perkembangan tersebut, pengungkapan ESG juga berkontribusi terhadap peningkatan kualitas pelaporan perusahaan, reputasi organisasi, kepercayaan investor, dan nilai perusahaan (Athaya et al., 2025).

Perkembangan praktik ESG juga diikuti oleh perubahan standar dan regulasi pelaporan keberlanjutan di berbagai negara. Meningkatnya adopsi standar pelaporan keberlanjutan internasional menunjukkan bahwa informasi ESG telah menjadi bagian penting dalam sistem pelaporan perusahaan (Elidrisy, 2024). Integrasi ESG ke dalam praktik akuntansi mendorong perusahaan untuk tidak hanya menyajikan informasi keuangan yang andal, tetapi juga mengungkapkan dampak operasional terhadap lingkungan, masyarakat, dan tata kelola perusahaan secara lebih transparan (Market Data Forecast, 2025). Dengan demikian, praktik akuntansi mengalami transformasi dari pendekatan yang berorientasi pada

kinerja finansial menuju pelaporan yang memperhatikan aspek keberlanjutan secara menyeluruh.

Di Indonesia, perkembangan pengungkapan ESG memperoleh perhatian yang semakin besar dari regulator maupun organisasi profesi. Institut Akuntan Publik Indonesia (IAPI) sedang mempersiapkan pembangunan ekosistem sustainability assurance untuk meningkatkan kualitas dan kredibilitas laporan keberlanjutan. Pengungkapan ESG dipandang mampu meningkatkan kepercayaan para pemangku kepentingan melalui penyediaan informasi mengenai kepatuhan perusahaan terhadap aspek lingkungan, ketenagakerjaan, tata kelola, dan regulasi lainnya sehingga pengguna laporan tidak hanya menilai kinerja finansial, tetapi juga risiko keberlanjutan perusahaan (Antara News, 2025). Selain itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga terus memperkuat kerangka regulasi keuangan berkelanjutan melalui penyusunan Rancangan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (RPOJK) mengenai penerapan keuangan berkelanjutan bagi pelaku usaha sektor keuangan, emiten, dan perusahaan publik di Indonesia (Hayati & Yulianto, 2020). Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa pengungkapan ESG telah menjadi bagian penting pengembangan praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan di Indonesia.

Pada tingkat perusahaan, implementasi pengungkapan ESG semakin banyak diterapkan oleh perusahaan publik maupun perusahaan besar sebagai bagian dari strategi bisnis berkelanjutan. Menurut Arifin (2024), pengungkapan informasi mengenai pengelolaan lingkungan, tanggung jawab sosial, serta tata kelola perusahaan dilakukan untuk meningkatkan transparansi, memenuhi tuntutan regulator, memperkuat reputasi perusahaan, serta menarik minat investor yang semakin mempertimbangkan aspek keberlanjutan dalam pengambilan keputusan investasi. Kondisi ini menunjukkan bahwa praktik ESG telah berkembang menjadi salah satu komponen penting dalam sistem pelaporan perusahaan di berbagai sektor industri.

Perkembangan penelitian mengenai Environmental, Social, and Governance (ESG) menunjukkan peningkatan yang cukup pesat dalam beberapa tahun terakhir seiring meningkatnya perhatian terhadap isu keberlanjutan dalam dunia bisnis. Berbagai penelitian telah mengkaji pengungkapan ESG dari sudut pandang yang beragam mulai dari pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan, nilai perusahaan, keputusan investasi, manajemen risiko, hingga praktik tata kelola perusahaan. Perbedaan fokus, pendekatan, dan hasil penelitian tersebut menghasilkan temuan yang beragam sehingga belum memberikan

gambaran yang utuh mengenai perkembangan pengungkapan ESG dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu kajian yang mampu mengintegrasikan berbagai temuan penelitian agar diperoleh pemahaman yang lebih sistematis mengenai arah perkembangan, karakteristik, serta isu-isu utama dalam implementasi pengungkapan ESG.

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini menerapkan pendekatan *Systematic Literature Review* (SLR) untuk menelaah secara kritis berbagai publikasi ilmiah yang membahas perkembangan pengungkapan *Environmental, Social, and Governance* (ESG) dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan. Melalui proses identifikasi, evaluasi, dan sintesis literatur secara sistematis, penelitian ini diharapkan mampu memetakan perkembangan penelitian ESG, mengidentifikasi tema-tema yang dominan, serta mengungkap peluang penelitian yang masih terbuka. Temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur akuntansi keberlanjutan sekaligus menjadi referensi bagi akademisi, praktisi, regulator, dan perusahaan dalam memperkuat implementasi pelaporan keberlanjutan yang sesuai dengan perkembangan standar dan kebutuhan para pemangku kepentingan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan metode *Systematic Literature Review* (SLR) untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai perkembangan pengungkapan *Environmental, Social, and Governance* (ESG) dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan. Menurut Cabrera & Cabrera (2023), SLR merupakan metode yang dilakukan melalui proses penelusuran, evaluasi, dan sintesis literatur secara sistematis sehingga mampu menghasilkan bukti ilmiah yang lebih objektif dibandingkan tinjauan pustaka konvensional. Proses penelitian diawali dengan penentuan topik, penyusunan kata kunci pencarian, dan penelusuran artikel ilmiah melalui Google Scholar. Selanjutnya, setiap artikel dievaluasi berdasarkan kriteria inklusi dan eksklusi yang mencakup relevansi terhadap topik penelitian, publikasi pada jurnal ilmiah, ketersediaan naskah full text, serta rentang tahun publikasi yang telah ditetapkan.

Proses seleksi artikel mengikuti pedoman *Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses* (PRISMA) yang meliputi tahap *identification*, *screening*, *eligibility*, dan *inclusion* (Widiana et al., 2025). Artikel yang memenuhi kriteria kemudian

dianalisis menggunakan analisis isi (content analysis) untuk mengidentifikasi tema, kecenderungan, dan perkembangan penelitian mengenai pengungkapan ESG dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan. Hasil sintesis disajikan dalam bentuk uraian deskriptif yang didukung tabel ringkasan temuan sehingga memudahkan interpretasi hasil penelitian. Kredibilitas hasil penelitian dijaga melalui triangulasi sumber yaitu dengan membandingkan temuan dari berbagai artikel dan referensi ilmiah yang relevan untuk memastikan konsistensi serta ketepatan interpretasi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perkembangan Pengungkapan ESG dalam Praktik Akuntansi

Perkembangan konsep ESG telah membawa perubahan yang signifikan terhadap praktik akuntansi di berbagai negara. Akuntansi yang sebelumnya lebih berorientasi pada penyajian informasi keuangan kini berkembang dengan mengintegrasikan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola sebagai bagian dari informasi yang dibutuhkan oleh para pemangku kepentingan. Perubahan tersebut didorong oleh meningkatnya kesadaran terhadap pentingnya keberlanjutan perusahaan serta tuntutan transparansi dalam pelaporan. Hasil Systematic Literature Review yang dilakukan Mubin et al. (2023) menunjukkan bahwa penelitian mengenai implementasi prinsip ESG dalam praktik akuntansi mengalami peningkatan yang cukup pesat dan didominasi oleh pembahasan mengenai pelaporan keberlanjutan, tata kelola perusahaan, serta pengukuran kinerja berbasis ESG. Temuan tersebut menunjukkan bahwa ESG telah berkembang menjadi salah satu isu utama dalam pengembangan akuntansi modern.

Perkembangan tersebut juga ditandai dengan bergesernya orientasi praktik akuntansi dari pendekatan shareholder-oriented menuju stakeholder-oriented. Fokus perusahaan tidak lagi terbatas pada penyediaan informasi bagi pemegang saham, tetapi juga memperhatikan kebutuhan informasi bagi investor, kreditur, karyawan, pemerintah, masyarakat, hingga lingkungan sebagai pihak yang terdampak oleh aktivitas perusahaan. Sulistiani & Wahyuningrum (2026) menjelaskan bahwa perubahan orientasi tersebut mendorong perusahaan untuk menyusun laporan yang tidak hanya menggambarkan kinerja keuangan, tetapi juga menunjukkan tanggung jawab terhadap aspek keberlanjutan melalui pengungkapan ESG. Dengan demikian, praktik akuntansi berkembang menjadi instrumen yang mendukung akuntabilitas perusahaan kepada seluruh pemangku kepentingan.

Tabel 1. Perkembangan Konsep ESG dalam Praktik Akuntansi

Aspek Perkembangan	Sebelum Implementasi ESG	Setelah Implementasi ESG
Orientasi pelaporan	Berfokus pada informasi keuangan	Mengintegrasikan informasi keuangan dan nonkeuangan
Fokus perusahaan	Shareholder-oriented	Stakeholder-oriented
Tujuan pelaporan	Menilai kinerja finansial	Menciptakan transparansi dan keberlanjutan
Informasi yang diungkapkan	Laporan keuangan	Laporan keuangan dan pengungkapan ESG

Sumber: Diolah dari Pristicha & Bayangkara (2026) serta Sulistiani & Wahyuningrum (2026).

Berdasarkan Tabel 1, terlihat bahwa implementasi ESG telah mengubah paradigma praktik akuntansi secara bertahap. Perubahan tersebut tidak hanya tercermin pada perluasan jenis informasi yang disajikan, tetapi juga pada perubahan tujuan pelaporan perusahaan. Jika sebelumnya laporan perusahaan lebih menitikberatkan pada penyajian informasi keuangan sebagai dasar penilaian kinerja ekonomi, implementasi ESG mendorong perusahaan untuk mengungkapkan informasi mengenai dampak aktivitas bisnis terhadap lingkungan, masyarakat, dan tata kelola perusahaan. Dengan demikian, laporan perusahaan berkembang menjadi instrumen yang mampu memberikan gambaran mengenai kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai ekonomi dan menjaga keberlanjutan usahanya.

Transformasi tersebut menunjukkan bahwa praktik akuntansi mengalami perluasan fungsi dari sekadar penyedia informasi finansial menjadi sarana penyampaian informasi keberlanjutan yang lebih komprehensif. Pengungkapan ESG memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk menunjukkan komitmennya dalam menerapkan prinsip keberlanjutan, meningkatkan transparansi, serta memperkuat hubungan dengan para pemangku kepentingan. Perubahan ini juga mendorong akuntan untuk tidak hanya berfokus pada pengukuran kinerja keuangan, tetapi juga mengintegrasikan informasi non keuangan yang memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang (Pristicha & Bayangkara, 2026).

Perkembangan tersebut sejalan dengan transformasi akuntansi yang terjadi pada tingkat global. Odintsova (2024) menjelaskan bahwa implementasi ESG mendorong perubahan pada sistem akuntansi melalui penyesuaian proses pengukuran, pencatatan, dan pelaporan informasi keberlanjutan agar mampu memenuhi kebutuhan informasi para pemangku kepentingan. Tettamanzi et al. (2022) juga menyatakan bahwa dinamika ESG

telah memperluas peran akuntansi dari penyedia informasi keuangan menjadi instrumen yang mendukung penciptaan nilai berkelanjutan. Di sisi lain, Chopra et al. (2024) mengungkapkan bahwa perkembangan pelaporan ESG masih menghadapi tantangan berupa perbedaan standar pelaporan, kualitas data, serta konsistensi pengungkapan antarperusahaan. Rana et al. (2025) menambahkan bahwa penerapan akuntansi berbasis ESG berkontribusi terhadap pengukuran kinerja, manajemen risiko, dan peningkatan akuntabilitas perusahaan sehingga praktik akuntansi tidak hanya berorientasi pada kepatuhan, tetapi juga mendukung pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan.

Peran Pengungkapan ESG terhadap Kualitas Pelaporan Perusahaan

Pengungkapan ESG menjadi salah satu komponen penting dalam meningkatkan kualitas pelaporan perusahaan. Seiring meningkatnya tuntutan terhadap transparansi dan akuntabilitas, perusahaan tidak lagi hanya menyampaikan informasi mengenai kinerja keuangan, tetapi juga mengungkapkan informasi yang berkaitan dengan dampak lingkungan, tanggung jawab sosial, dan tata kelola perusahaan (Jamaluddin, 2025). Pengungkapan tersebut memberikan informasi yang lebih komprehensif kepada para pemangku kepentingan sehingga mampu meningkatkan kredibilitas laporan suatu perusahaan. Berdasarkan hasil sintesis beberapa penelitian, implementasi ESG berkontribusi terhadap peningkatan kualitas pelaporan melalui penyajian informasi yang lebih transparan, relevan, serta mampu mendukung proses pengambilan keputusan ekonomi.

Sharawi (2024) menjelaskan bahwa pengungkapan ESG memiliki pengaruh positif terhadap kualitas pelaporan keuangan karena mampu meningkatkan transparansi informasi dan mengurangi asimetri informasi antara perusahaan dengan para pemangku kepentingan. Pengungkapan yang lebih luas mengenai aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola memberikan keyakinan bahwa perusahaan tidak hanya berorientasi pada pencapaian laba, tetapi juga memperhatikan keberlanjutan operasionalnya. Dengan demikian, kualitas laporan perusahaan tidak hanya diukur dari keakuratan informasi keuangan, tetapi juga dari kelengkapan informasi non keuangan yang disajikan.

Tabel 2. Peran Pengungkapan ESG terhadap Kualitas Pelaporan Perusahaan

Aspek Kualitas Pelaporan	Kontribusi Pengungkapan ESG
Transparansi	Meningkatkan keterbukaan informasi perusahaan
Kredibilitas	Memperkuat kepercayaan terhadap laporan perusahaan
Relevansi informasi	Menyajikan informasi keuangan dan nonkeuangan secara komprehensif
Pengambilan keputusan	Mendukung investor dan pemangku kepentingan dalam mengevaluasi perusahaan

Sumber: Diolah dari Sharawi (2024) dan Mihalciuc et al. (2024).

Berdasarkan Tabel 2, pengungkapan ESG memberikan nilai tambah terhadap kualitas pelaporan perusahaan melalui peningkatan transparansi, kredibilitas, serta relevansi informasi yang disampaikan. Informasi ESG melengkapi laporan keuangan dengan menjelaskan bagaimana perusahaan mengelola risiko lingkungan, sosial, dan tata kelola sehingga pengguna laporan memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai kondisi perusahaan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelaporan tidak hanya ditentukan oleh ketepatan angka-angka keuangan, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengungkapkan informasi keberlanjutan secara memadai.

Selain meningkatkan transparansi, pengungkapan ESG juga memperkuat kualitas pelaporan tanggung jawab sosial perusahaan. Cojocar et al. (2025) mengemukakan bahwa perusahaan dengan kinerja ESG yang baik cenderung menghasilkan pelaporan Corporate Social Responsibility (CSR) yang lebih berkualitas karena didukung oleh pengungkapan informasi yang lebih lengkap dan konsisten. Temuan tersebut menunjukkan bahwa implementasi ESG mendorong perusahaan untuk meningkatkan kualitas komunikasi kepada para pemangku kepentingan melalui pelaporan yang lebih terstruktur dan dapat dipercaya.

Kualitas pelaporan perusahaan juga dipengaruhi oleh tingkat transparansi yang dihasilkan melalui pengungkapan ESG. Bulyga et al. (2023) mengembangkan model ESG Transparency Index yang menunjukkan bahwa tingkat transparansi pelaporan perusahaan meningkat ketika informasi ESG disusun secara sistematis dan mengikuti indikator yang terukur. Transparansi tersebut membantu pemangku kepentingan dalam mengevaluasi komitmen perusahaan terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan sekaligus memperkuat akuntabilitas perusahaan dalam menyampaikan informasi nonkeuangan.

Mihalciuc et al. (2024) menjelaskan bahwa pengungkapan ESG berperan penting dalam mendukung pembangunan perusahaan yang berkelanjutan melalui penyediaan

informasi yang mampu mencerminkan keseimbangan antara kinerja ekonomi, tanggung jawab sosial, dan kepedulian terhadap lingkungan. Sementara itu, Febriantoko et al. (2025) menemukan bahwa pengungkapan ESG berkontribusi terhadap peningkatan nilai perusahaan dan kinerja keuangan terutama pada perusahaan yang memiliki ukuran dan usia perusahaan yang lebih besar. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelaporan ESG tidak hanya memberikan manfaat bagi aspek pelaporan, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap persepsi investor dan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Temuan tersebut diperkuat oleh Arifin (2024) yang menyatakan bahwa pengungkapan sustainability reporting mampu meningkatkan kepercayaan investor karena memberikan informasi yang lebih transparan mengenai komitmen perusahaan terhadap prinsip keberlanjutan. Kepercayaan tersebut menjadi faktor penting dalam membangun hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan investor maupun pemangku kepentingan lainnya. Oleh karena itu, pengungkapan ESG tidak hanya berfungsi sebagai pemenuhan kewajiban pelaporan, tetapi juga menjadi strategi perusahaan dalam meningkatkan reputasi, memperkuat legitimasi, serta menciptakan keunggulan kompetitif.

Tantangan dan Prospek Implementasi Pengungkapan ESG dalam Pelaporan Perusahaan

Perkembangan pengungkapan ESG menunjukkan bahwa pelaporan keberlanjutan semakin menjadi bagian penting dalam praktik akuntansi perusahaan. Namun, implementasi ESG masih menghadapi berbagai tantangan yang mempengaruhi efektivitas penerapannya. Tantangan tersebut tidak hanya berkaitan dengan kesiapan perusahaan dalam menyusun laporan keberlanjutan, tetapi juga mencakup aspek regulasi, kualitas data, kompetensi sumber daya manusia, serta perbedaan standar pelaporan yang digunakan. Kondisi ini menyebabkan tingkat pengungkapan ESG antarperusahaan masih beragam sehingga kualitas informasi yang dihasilkan belum sepenuhnya seragam.

Junanda (2024) menjelaskan bahwa implementasi ESG di era digital memerlukan dukungan sistem akuntansi yang mampu menghasilkan informasi keberlanjutan secara akurat dan terintegrasi. Tantangan yang dihadapi perusahaan meliputi keterbatasan kompetensi sumber daya manusia, kesiapan teknologi informasi, serta proses pengumpulan data ESG yang masih kompleks. Sementara itu, Rismanto (2024) menambahkan bahwa penerapan ESG juga dipengaruhi oleh tingkat pemahaman perusahaan dan investor terhadap

manfaat ESG dalam mendukung pengelolaan risiko serta pengambilan keputusan investasi jangka panjang.

Tabel 3. Tantangan dan Prospek Implementasi ESG dalam Pelaporan Perusahaan

Aspek	Temuan Utama
Tantangan implementasi	Kesiapan SDM, kualitas data, biaya implementasi, dan integrasi sistem
Regulasi dan standar	Perbedaan standar dan fragmentasi regulasi ESG
Prospek	Meningkatnya kebutuhan transparansi, investasi berkelanjutan, dan dukungan regulasi

Sumber: Diolah dari Junanda (2024), Ariapramuda (2026), dan Fagbemi et al. (2025).

Berdasarkan Tabel 3, tantangan implementasi ESG tidak hanya berasal dari faktor internal perusahaan, tetapi juga dipengaruhi oleh lingkungan eksternal khususnya regulasi dan standar pelaporan. Kesiapan sumber daya manusia dan sistem informasi menjadi faktor penting dalam menghasilkan pengungkapan ESG yang berkualitas. Di sisi lain, perkembangan regulasi serta meningkatnya tuntutan transparansi memberikan peluang bagi perusahaan untuk memperkuat praktik pelaporan keberlanjutan secara lebih terstruktur dan konsisten.

Salah satu kendala utama dalam implementasi ESG adalah belum adanya keseragaman standar pelaporan. Ariapramuda (2026) menjelaskan bahwa regulasi ESG di Indonesia masih bersifat terfragmentasi sehingga berpotensi menimbulkan ketidakpastian hukum dan perbedaan praktik pengungkapan antarperusahaan. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan menghadapi kesulitan dalam menentukan standar yang paling sesuai untuk digunakan. Arimurti et al. (2025) menyatakan bahwa pengembangan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) berbasis ESG menjadi langkah penting dalam meningkatkan konsistensi pelaporan sekaligus mendorong peningkatan kinerja perusahaan melalui penerapan prinsip keberlanjutan yang lebih terintegrasi.

Di tengah berbagai tantangan tersebut, prospek perkembangan ESG di Indonesia menunjukkan arah yang positif. Kholida et al. (2025) mengemukakan bahwa meningkatnya perhatian investor terhadap aspek keberlanjutan menjadikan informasi ESG sebagai salah satu pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan investasi di pasar modal Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki pengungkapan ESG yang baik berpotensi memperoleh kepercayaan investor yang lebih tinggi serta meningkatkan

daya saing di pasar.

Prospek tersebut juga didukung oleh perkembangan standar pelaporan keberlanjutan di tingkat global. Fagbemi et al. (2025) menjelaskan bahwa evolusi pelaporan ESG terus mengarah pada harmonisasi standar, peningkatan transparansi, dan penguatan akuntabilitas perusahaan. Selain itu, Alshi (2025) menegaskan bahwa perkembangan teknologi khususnya Artificial Intelligence (AI) diproyeksikan akan mendukung proses pengumpulan, analisis, dan penyajian data ESG sehingga pelaporan keberlanjutan menjadi lebih efisien, akurat, dan tepat waktu. Integrasi teknologi digital dengan pelaporan ESG diperkirakan akan menjadi salah satu faktor utama yang mendorong transformasi praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan pada masa mendatang.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Secara keseluruhan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pengungkapan Environmental, Social, and Governance (ESG) telah mengalami perkembangan yang signifikan dalam praktik akuntansi dan pelaporan perusahaan. Penerapan ESG mendorong transformasi praktik akuntansi dari yang berorientasi pada kepentingan pemegang saham (shareholder-oriented) menjadi berorientasi pada seluruh pemangku kepentingan (stakeholder-oriented) sehingga informasi yang disajikan tidak hanya mencakup aspek keuangan, tetapi juga aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola. Pengungkapan ESG terbukti berkontribusi terhadap peningkatan kualitas pelaporan perusahaan melalui transparansi, kredibilitas, relevansi informasi, serta meningkatnya kepercayaan investor dan pemangku kepentingan. Di sisi lain, implementasi ESG masih menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan kompetensi sumber daya manusia, fragmentasi regulasi, perbedaan standar pelaporan, serta kesiapan teknologi dan sistem informasi. Oleh karena itu, diperlukan penguatan regulasi yang lebih terintegrasi, harmonisasi standar pelaporan ESG, serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi digital untuk mendukung implementasi ESG secara optimal. Penelitian selanjutnya disarankan mengkaji implementasi ESG berdasarkan sektor industri tertentu atau menguji pengaruh pengungkapan ESG terhadap kinerja perusahaan menggunakan pendekatan empiris sehingga dapat memperkaya pengembangan literatur akuntansi keberlanjutan.

REFERENSI

- Alsayegh, M. F., Abdul Rahman, R., & Hodayoun, S. (2020). Corporate economic, environmental, and social sustainability performance transformation through ESG disclosure. *Sustainability*, 12(9), 3910.
- Alshi, C. S. (2025). Artificial Intelligence, ESG, and the future of financial reporting. *Journal of Marketing & Social Research*, 2, 442-446.
- Arifin, S. (2024). Analisis Dampak Pengungkapan Sustainability Reporting Terhadap Kepercayaan Investor. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis STIE Bisnis Internasional Indonesia (BII)*, 4(1), 213-220.
- Ariapramuda, S. D. (2026). Fragmentasi Regulasi ESG di Indonesia dan Upaya Kepastian Hukum Serta Daya Saing dalam Perspektif Komparatif Singapura. *Journal of Comprehensive Science (JCS)*, 5(5), 1473.
- Arimurti, R., Asrofillah, M. F., Hadi, L., & Sulaeman, E. (2025). Dampak Penerapan SAK Berbasis ESG Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Non Keuangan di Indonesia. *Journal of Business & Banking*, 15(01), 21-37.
- Athaya, N. S., Tamba, R. R., Safitri, T. N., Panjaitan, G. O., Manao, M. C., & Arnita, V. (2025). Pengukuran emisi karbon, pelaporan keberlanjutan, dan pengungkapan lingkungan terhadap kinerja keberlanjutan perusahaan. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, 5(1), 341-351.
- Bulyga, R., Melnik, M., Safonova, I., & Gisin, V. (2023). A model of ESG-transparency index in corporate reporting. *MGIMO review of international relations*, 16(3), 56-80.
- Cabrera, D., & Cabrera, L. L. (2023). The steps to doing a systems literature review (SLR). *Journal of Systems Thinking Preprints*.
- Chopra, S. S., Senadheera, S. S., Dissanayake, P. D., Withana, P. A., Chib, R., Rhee, J. H., & Ok, Y. S. (2024). Navigating the challenges of environmental, social, and governance (ESG) reporting: The path to broader sustainable development. *Sustainability*, 16(2), 606.
- Cojocaru, B. A. C., Mihaila, A., Melega, A., & Cojocaru, V. (2025). Impact of ESG performance on the quality of CSR reporting. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*.
- Elidrisy, A. (2024). Comparative Review of ESG Reporting Standards: ESRS "European

- Sustainability Reporting Standards” versus ISSB “International Sustainability Standards Board”. *International Multilingual Journal of Science and Technology*, 9(3), 7191-7194.
- Fagbemi, B. T., Saah, B. P., Nduka, A. I., & Alope, E. M. (2025). The Evolution of ESG and Sustainability Reporting: A Review of Standards, Challenges, and Impacts on Corporate Transparency. *Journal of Economics, Business, and Commerce*, 2(2), 297-305.
- Febriantoko, J., Sari, K. R., & Armaini, R. (2025). Peran Pengungkapan ESG dalam Meningkatkan Nilai Perusahaan dan Kinerja Keuangan di Sektor Perhotelan Indonesia: Moderasi Ukuran dan Usia Perusahaan. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 9(2), 1033-1048.
- Hayati, N., & Yulianto, E. (2020). Peranan keuangan berkelanjutan pada industri perbankan dalam mendukung sustainable development goals: Peranan keuangan berkelanjutan pada industri perbankan dalam mendukung sustainable development goals. *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Ekonomi*, 6(1), 1633-1652.
- Jamaluddin, J. (2025). Makna Tanggung Jawab Sosial dalam Laporan Akuntansi. *JURNAL ECONOMINA*, 4(9), 311-318.
- Junanda, L. R. (2024). Implementasi ESG (Environmental, Social, and Governance) dan peran akuntansi dalam mendukung keberlanjutan bisnis di era digital. *Ilmu Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 5(2), 599-610.
- Kholida, N., Hapsari, L., & Hikmah, I. I. N. (2025). The Impact of ESG (Environmental, Social, Governance) Initiatives on Investment Decisions in the Indonesian Capital Market. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi dan Bisnis*, 4(2), 40-51.
- Mihalciuc, C. C., Grosu, M., & Tanasă, B. S. M. (2024). The importance of ESG disclosure in ensuring the sustainable development of companies. In *International Scientific Conference on Accounting* (pp. 57-64).
- Mubin, M., Utami, E. W., & Muhsyaf, S. A. (2023). Tren Penelitian Implementasi Prinsip ESG dalam Praktik Akuntansi: Systematic Literature Review. *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Humaniora*, 9(3), 377-380.
- Odintsova, T. (2024). Accounting transformation for ESG reporting in the sustainability agenda. *SCIREA Journal of Economics*, 9(1), 1-21.
- Pristicha, S. A., & Bayangkara, I. K. (2026). Analisis Implementasi Akuntansi Keberlanjutan

- Berbasis ESG dalam Meningkatkan Kinerja dan Ketahanan Perusahaan di Indonesia. *Student Research Journal*, 4(2), 42-54.
- Rana, T., Rahman, M. J., & Öhman, P. (2025). ESG Accounting for Performance Measurement, Risk Management, and Accountability. In *Environmental, Social and Governance Accounting and Auditing* (pp. 3-22). Routledge.
- Rismanto, R. (2024). Penerapan ESG (environmental, social, governance) dalam strategi investasi keuangan. *Jurnal Investasi Islam*, 5(1), 622-636.
- Sharawi, H. (2024). The impact of ESG disclosure on financial reporting quality: evidence from KSA. Available at SSRN 5092540.
- Sulistiani, C. A., & Wahyuningrum, I. F. S. (2026). Peran Kinerja Keuangan dalam Memediasi Sustainability Reporting, Good Corporate Governance, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor Energi. *Jurnal Riset Ekonomi dan Akuntansi*, 4(1), 246-272.
- Tettamanzi, P., Venturini, G., & Murgolo, M. (2022). Sustainability and financial accounting: A critical review on the ESG dynamics. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(11), 16758-16761.
- Wahyuni, F., & Ahdin, H. S. (2025). Pengaruh Pengungkapan Environmental, Social, and Governance terhadap Kinerja Keuangan dengan Financial Slack sebagai Moderasi. *Reviu Akuntansi Dan Bisnis Indonesia*, 9(1), 204-227.
- Widiana, I. G. R., Mahadita, G. W., Samsu, N., & Muzasti, R. A. (2025). Systematic review dan meta analysis.

The Impact of Auditor Rotation on Financial Statement Quality in the Manufacturing Sector

Marisa Christy Neno^{1*)}

¹⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

^{*)}Correspondence Author: nenomarisa03@gmail.com, Bandung, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3600>

Abstract

Auditor independence is a critical factor in maintaining the credibility of financial statements, prompting the Indonesian government to implement an auditor rotation policy through Minister of Finance Regulation No. 17/PMK.01/2008. However, the effectiveness of this policy in improving financial reporting quality remains a subject of academic debate. This study aims to analyze the impact of auditor rotation on financial reporting quality in manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2021–2023 period. A quantitative associative causal-comparative approach was employed using purposive sampling, resulting in 90 observations. Auditor rotation and financial reporting quality were measured using dummy variables, with audit opinion serving as a proxy for financial reporting quality. Data were analyzed using panel logistic regression with a random effect model, selected based on the Hausman test results. The findings indicate that auditor rotation has an odds ratio of 1.304 with a significance value of 0.563 ($p > 0.05$), suggesting that its effect on financial reporting quality is not statistically significant. The McFadden Pseudo R^2 of 0.003 further indicates that the model has very limited explanatory power regarding variations in financial reporting quality. These findings conclude that auditor rotation is not the sole determinant of financial reporting quality, as internal factors such as internal control systems, corporate governance, and management integrity also play significant roles. This study recommends that regulators and companies not rely solely on rotation policies but also strengthen auditor oversight and competency more comprehensively.

Keywords: Auditor Rotation, Financial Reporting Quality, Audit Opinion, Logistic Regression, Manufacturing Companies

Abstrak

Independensi auditor eksternal merupakan faktor penting dalam menjaga kredibilitas laporan keuangan, sehingga pemerintah menerapkan kebijakan rotasi auditor melalui Peraturan Menteri Keuangan No. 17/PMK.01/2008. Namun, efektivitas kebijakan tersebut dalam meningkatkan kualitas laporan keuangan masih menjadi perdebatan di kalangan akademisi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak rotasi auditor terhadap kualitas laporan keuangan pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2023. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal-komparatif dengan teknik purposive sampling, menghasilkan 90 observasi. Variabel rotasi auditor dan kualitas laporan keuangan diukur menggunakan variabel dummy, dengan opini audit sebagai proksi kualitas laporan keuangan. Data dianalisis menggunakan regresi logistik data panel dengan model random effect, yang dipilih berdasarkan hasil uji Hausman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rotasi auditor memiliki odds ratio sebesar 1,304 dengan nilai signifikansi 0,563 ($p > 0,05$), sehingga pengaruhnya terhadap kualitas laporan keuangan tidak signifikan secara statistik. Nilai McFadden Pseudo R^2 sebesar 0,003 juga mengindikasikan kemampuan model yang sangat terbatas dalam menjelaskan variasi kualitas laporan keuangan. Temuan ini menyimpulkan bahwa rotasi auditor bukan satu-satunya determinan kualitas laporan keuangan, melainkan turut dipengaruhi oleh faktor internal seperti pengendalian internal, tata kelola perusahaan, dan integritas manajemen. Penelitian ini merekomendasikan agar regulator dan perusahaan tidak semata-mata mengandalkan kebijakan rotasi, melainkan memperkuat aspek pengawasan dan kompetensi auditor secara menyeluruh.

Kata kunci : Rotasi Auditor, Kualitas Laporan Keuangan, Opini Audit, Regresi Logistik, Perusahaan Manufaktur

PENDAHULUAN

Kualitas laporan keuangan merupakan elemen fundamental dalam menjaga kepercayaan investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya terhadap kinerja perusahaan. Untuk menjamin keandalan laporan keuangan, peran auditor eksternal sebagai pihak independen menjadi sangat penting. Guna menjaga independensi tersebut, pemerintah Indonesia menerbitkan Peraturan Menteri Keuangan No. 17/PMK.01/2008 yang mewajibkan rotasi auditor secara berkala, dengan tujuan mencegah kedekatan berlebihan antara auditor dan klien yang berpotensi mengganggu objektivitas audit. Kebijakan ini didasarkan pada asumsi bahwa auditor baru akan membawa perspektif yang lebih segar dan kritis dalam mengevaluasi laporan keuangan klien.

Meskipun demikian, efektivitas rotasi auditor dalam meningkatkan kualitas laporan keuangan masih menjadi perdebatan empiris. Sebagian studi menemukan bahwa rotasi auditor berkontribusi positif terhadap independensi dan kualitas audit, sementara studi lain menunjukkan bahwa proses adaptasi auditor baru terhadap karakteristik bisnis klien justru berpotensi menurunkan efektivitas audit, terutama pada masa transisi. Ketidakkonsistenan hasil penelitian terdahulu—misalnya antara temuan yang menunjukkan pengaruh signifikan rotasi terhadap kualitas audit dan temuan yang menyatakan sebaliknya—mengindikasikan adanya *research gap* yang perlu ditelaah lebih lanjut, khususnya pada konteks sektor industri tertentu dengan karakteristik operasional yang kompleks.

Sektor manufaktur dipilih sebagai fokus penelitian karena kompleksitas struktur keuangan dan operasionalnya yang tinggi, sehingga menuntut proses audit yang mendalam dan cermat. Dengan lebih dari 200 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan mencakup berbagai subsektor strategis, kualitas laporan keuangan pada sektor ini menjadi indikator penting bagi stabilitas pasar modal dan kepercayaan investor. Namun demikian, penelitian yang secara spesifik menguji dampak rotasi auditor terhadap kualitas laporan keuangan—dengan opini audit sebagai indikator pengukuran—pada sektor manufaktur di Indonesia masih relatif terbatas dan hasilnya belum konklusif, sehingga menegaskan urgensi penelitian ini.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak rotasi auditor terhadap kualitas laporan keuangan pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2023, mengidentifikasi keterkaitan frekuensi rotasi auditor dengan perubahan kualitas laporan keuangan, serta

membandingkan kualitas laporan keuangan antara perusahaan yang melakukan rotasi auditor dan yang tidak. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan kajian audit eksternal, sekaligus menjadi bahan pertimbangan bagi regulator, manajemen perusahaan, dan auditor dalam merumuskan kebijakan rotasi yang lebih efektif untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas pelaporan keuangan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif dengan desain kausal-komparatif untuk menguji dampak rotasi auditor terhadap kualitas laporan keuangan. Objek penelitian adalah perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), dengan pertimbangan bahwa sektor ini memiliki kompleksitas struktur keuangan dan operasional yang tinggi sehingga relevan untuk mengkaji peran audit eksternal. Periode pengamatan mencakup tahun 2021 hingga 2023 guna mengamati pola rotasi auditor dalam jangka menengah serta dampaknya terhadap kualitas laporan keuangan secara berkelanjutan.

Populasi penelitian meliputi seluruh perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di BEI selama periode 2021–2023. Sampel ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria: (1) perusahaan aktif terdaftar di BEI selama periode pengamatan, (2) menerbitkan laporan keuangan tahunan secara lengkap dan telah diaudit, serta (3) tidak mengalami *delisting* selama periode penelitian. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh 90 observasi yang digunakan sebagai data analisis.

Penelitian ini melibatkan dua variabel utama. Variabel independen, yaitu rotasi auditor, diukur menggunakan variabel dummy (1 = melakukan rotasi, 0 = tidak melakukan rotasi) pada tahun berjalan. Variabel dependen, yaitu kualitas laporan keuangan, diukur melalui opini audit yang diterbitkan auditor independen, dengan nilai dummy 1 untuk opini wajar tanpa pengecualian dan 0 untuk opini selain wajar tanpa pengecualian (*qualified*, *adverse*, atau *disclaimer*).

Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan melalui situs resmi BEI (www.idx.co.id), laporan auditor independen, serta situs resmi masing-masing perusahaan. Teknik analisis data dilakukan menggunakan perangkat lunak statistik EViews melalui beberapa tahapan, yaitu: (1) uji statistik deskriptif untuk menggambarkan karakteristik data; (2) uji pemilihan model (uji

Hausman) untuk menentukan model estimasi yang paling sesuai antara *fixed effect* dan *random effect*; (3) uji regresi logistik data panel, yang terdiri atas uji kelayakan model (*goodness of fit test*) dan uji signifikansi model secara keseluruhan (*overall model fit*); serta (4) uji signifikansi parsial menggunakan *Wald test* (uji z) untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara individual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif dan Pemilihan Model

Analisis statistik deskriptif dilakukan terhadap 90 observasi untuk menggambarkan karakteristik data penelitian, sebagaimana disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	Observasi	Rata-rata	Std. Deviasi	Minimum	Maksimum
Rotasi Auditor (x)	90	0,644	0,481	0	1
Kualitas Laporan Keuangan (y)	90	0,478	0,502	0	1

Sumber: Data diolah dengan Eviews

Berdasarkan 90 observasi, rata-rata nilai variabel rotasi auditor adalah 0,644, yang mengindikasikan bahwa 64,4% perusahaan sampel melakukan rotasi auditor selama periode pengamatan. Sementara itu, rata-rata nilai variabel kualitas laporan keuangan sebesar 0,478 menunjukkan bahwa 47,8% perusahaan memperoleh opini wajar tanpa pengecualian. Kedua variabel dummy tersebut memiliki standar deviasi masing-masing 0,481 dan 0,502, yang mencerminkan sebaran data yang relatif merata antar observasi.

Tabel 2. Hasil Uji Pemilihan Model

Model yang Diuji	Chi-square	df	Prob > Chi2	Model yang Dipilih
Fixed Effect vs Random Effect	0.23	1	0.6298	Random Effect (RE)

Sumber: Data diolah dengan Eviews

Hasil uji Hausman menunjukkan nilai chi-square sebesar 0,23 (df = 1; p = 0,6298), sehingga model *random effect* dipilih sebagai model estimasi yang lebih tepat karena tidak terdapat perbedaan signifikan antara koefisien model *fixed effect* dan *random effect*.

Dampak Rotasi Auditor terhadap Kualitas Laporan Keuangan

Uji kelayakan model dilakukan untuk mengetahui kekuatan prediktif model regresi logistik secara keseluruhan, sebagaimana disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Uji Kelayakan Model

Komponen	Nilai
Log Likelihood (Null Model)	-62.2943
Log Likelihood (Full Model)	-62.1057
McFadden Pseudo R ²	0.003

Sumber: Data diolah dengan Eviews

Hasil estimasi regresi logistik data panel dengan model *random effect* menunjukkan nilai McFadden Pseudo R² sebesar 0,003, yang mengindikasikan kekuatan prediktif model yang sangat lemah.

Tabel 4. Hasil Uji Signifikasnsi Model Secara Keseluruhan

Statistik	Nilai
Wald Chi-square	0.34
Derajat Bebas	1
Prob > Chi ²	0.5627

Sumber: Data diolah dengan Eviews

Nilai probabilitas sebesar 0,5627 ($> 0,05$) menunjukkan bahwa model regresi logistik dengan efek acak tidak signifikan secara keseluruhan dalam menjelaskan hubungan antara rotasi auditor dan kualitas opini audit. Hasil uji signifikansi parsial disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Uji Signifikasnsi Parsial

y	Odds ratio	Std. err	z	P> z
x	1.304084	.5981784	0.58	0.563
_cons	.768968	.2861751	-0.71	0.480

Sumber: Data diolah dengan Eviews

Variabel rotasi auditor memperoleh nilai *odds ratio* sebesar 1,304 dengan signifikansi 0,563 ($p > 0,05$), serta interval kepercayaan 95% yang mencakup angka 1 (0,531–3,204). Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun perusahaan yang melakukan rotasi auditor memiliki kecenderungan 1,3 kali lebih besar untuk memperoleh opini wajar tanpa pengecualian, pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik, sehingga hipotesis penelitian (H1) ditolak.

Temuan ini konsisten dengan hasil Hartono dan Laksito (2022) serta Rahayu et al. (2022), yang juga tidak menemukan bukti signifikan antara rotasi auditor dan peningkatan kualitas audit, dengan argumen bahwa standar profesionalisme auditor cenderung tetap terjaga terlepas dari durasi penugasan. Dalam perspektif teori keagenan, hasil ini mengindikasikan bahwa mekanisme rotasi sebagai instrumen pengurang asimetri informasi antara prinsipal dan agen tidak serta-merta efektif apabila tidak didukung oleh faktor kontekstual lain, seperti sistem pengendalian internal, tata kelola perusahaan, dan integritas manajemen.

Frekuensi Rotasi dan Perbandingan Kualitas Laporan Keuangan

Meskipun sebagian besar perusahaan sampel (64,4%) telah melakukan rotasi auditor, proporsi perusahaan yang memperoleh opini wajar tanpa pengecualian hanya sedikit di bawah separuh sampel (47,8%), mengindikasikan bahwa frekuensi rotasi tidak berbanding lurus dengan perbaikan opini audit. Temuan ini sejalan dengan hasil Yoga et al. (2024) yang menyatakan bahwa kualitas audit lebih dipengaruhi oleh integritas dan kompetensi profesional auditor dibandingkan sekadar frekuensi pergantian. Sejalan dengan hal tersebut, pengujian perbedaan antara kelompok perusahaan yang melakukan rotasi dan yang tidak juga tidak menunjukkan perbedaan kualitas laporan keuangan yang signifikan, memperkuat temuan Kenny et al. (2025) bahwa rotasi auditor tidak secara otomatis meningkatkan kualitas laporan keuangan apabila tidak disertai penguatan kualitas audit secara menyeluruh.

Secara umum, hasil penelitian ini menegaskan bahwa kebijakan rotasi auditor perlu dipandang sebagai salah satu dari sejumlah mekanisme tata kelola, bukan sebagai solusi tunggal untuk meningkatkan kualitas laporan keuangan. Penguatan pengendalian internal, kompetensi auditor pengganti, serta komitmen manajemen terhadap transparansi pelaporan menjadi faktor pelengkap yang perlu mendapat perhatian lebih besar dalam upaya meningkatkan akuntabilitas laporan keuangan perusahaan manufaktur di Indonesia.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini menunjukkan bahwa rotasi auditor tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap kualitas laporan keuangan pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2023, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai odds ratio 1,304 dengan signifikansi 0,563 ($p > 0,05$), sehingga hipotesis penelitian ditolak.

Frekuensi rotasi auditor juga tidak menunjukkan hubungan yang konsisten terhadap perubahan opini audit, dan tidak ditemukan perbedaan kualitas laporan keuangan yang signifikan antara perusahaan yang melakukan rotasi auditor dan yang tidak. Temuan ini mengindikasikan bahwa kualitas laporan keuangan lebih ditentukan oleh faktor-faktor internal perusahaan, seperti efektivitas pengendalian internal, tata kelola perusahaan, dan integritas manajemen, dibandingkan sekadar kepatuhan terhadap kebijakan rotasi auditor secara formal.

Kontribusi utama penelitian ini terletak pada penyediaan bukti empiris yang memperkaya perdebatan akademis mengenai efektivitas kebijakan rotasi auditor, khususnya dalam konteks sektor manufaktur di Indonesia yang memiliki kompleksitas operasional tinggi. Hasil ini menegaskan perlunya reorientasi kebijakan regulasi audit dari pendekatan yang berorientasi pada frekuensi pergantian auditor menuju penguatan kualitas dan kompetensi auditor secara substansial, sekaligus membuka ruang bagi penelitian lanjutan yang mengintegrasikan indikator kualitas laporan keuangan yang lebih komprehensif, seperti discretionary accruals, guna memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika hubungan antara rotasi auditor dan kualitas pelaporan keuangan.

REFERENSI

- Anas, D. E. A. F., Sutrisno, T., & Rahman, A. F. (2018). Pengaruh rotasi audit dan leverage terhadap kualitas audit dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Peradaban*, 4(1).
- Ardhityanto, E. P. (2021, February). *Pengaruh biaya audit, audit tenure, rotasi audit, leverage, dan ukuran perusahaan terhadap kualitas audit (Studi empiris pada perusahaan jasa sektor keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2019)* [Conference session]. UMMagelang Conference Series (pp. 720–733).
- Aritonang, J. A. A., & Darmawati, D. (2022). Pengaruh rotasi audit, audit capacity stress dan audit tenure terhadap kualitas audit. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 2(2), 1425–1436.
- Azarine, N. S., & Farida, A. L. (2024). Pengaruh thin capitalization, risiko perusahaan, dan kepemilikan manajerial terhadap tax avoidance (Studi pada perusahaan industri primer di Bursa Efek Indonesia tahun 2019–2022). *eProceedings of Management*, 11(6).

- Cahyati, W. N., Hariyanto, E., Setyadi, E. J., & Inayati, N. I. (2021). Pengaruh rotasi audit, audit tenure, fee audit, dan komite audit terhadap kualitas audit (Studi pada perusahaan food and beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014–2019). *Ratio: Reviu Akuntansi Kontemporer Indonesia*, 2(1), 51–62.
- Gunawan, I. B. A., & Sujana, E. (2023). Pengaruh penerapan standar akuntansi pemerintahan berbasis akrual, kompetensi sumber daya manusia, dan pengendalian intern terhadap kualitas laporan keuangan Pemerintah Kabupaten Buleleng. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 14(3), 824–837.
- Gunawan, I. S., Abbas, D. S., & Aulia, T. Z. (2024). Pengaruh kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 2(1), 39–55.
- Hafizi, A., Hendra, J., Yanti, S. D., Suratin, S., & Hartati, Y. (2025). Pentingnya laporan keuangan dalam menilai kinerja keuangan. *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 5(2), 335–346.
- Hartono, R. I., & Laksito, H. (2022). Pengaruh audit tenure, fee audit, ukuran kantor akuntan publik, spesialisasi auditor, komite audit terhadap kualitas audit. *Diponegoro Journal of Accounting*, 11(1).
- Hutapea, N., & Ghozali, I. (2022). Pengaruh rotasi rekan kerja auditor, spesialisasi industri auditor dan family ownership terhadap kualitas audit. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(2), 1810–1827.
- Indahsari, V., Kurniawan, B., & Pulungan, A. H. (2023). Pengaruh fee audit, rotasi audit dan tenure audit terhadap kualitas audit pada perusahaan manufaktur. *Prosiding Konferensi Ilmiah Akuntansi*, 10.
- Kenny, K., Leo, J. A., & Siringoringo, M. J. B. (2025). Pengaruh audit fee, ukuran KAP, rotasi audit, komite audit dan audit delay terhadap kualitas audit pada perusahaan sektor asuransi yang tercatat di BEI periode 2018–2022. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 9(2), 63–79.
- Munte, A. Y., Christian, N., Perangin-angin, P. G. B., Panjaitan, V. T. L. D., & Manurung, H. (2024). Implikasi peran auditor internal dalam tata kelola perusahaan. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 2(1), 306–317.
- Pujanira, P., & Taman, A. (2017). Pengaruh kompetensi sumber daya manusia, penerapan standar akuntansi pemerintah, dan penerapan sistem akuntansi keuangan daerah

- terhadap kualitas laporan keuangan pemerintah daerah Provinsi DIY. *Jurnal Nominal*, 6(2), 14–28.
- Purba, R. B., & Umar, H. (2021). *Kualitas audit & deteksi korupsi*. Merdeka Kreasi Group.
- Putra, T. A. P. S., Tusholihah, M., Retnawati, K., & Maje, G. I. L. (2019). Dampak dan upaya penerapan IFRS pada pelaporan keuangan terhadap perusahaan di Indonesia. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 1(2), 284–298.
- Qatrunnada, Z. S., & Sundari, S. (2021). Peran audit fee dan faktor yang mempengaruhi kualitas audit. *Ekspansi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Perbankan, dan Akuntansi*, 13(1), 32–45.
- Rahayu, R. A., Hariyanto, W., & Maryanti, E. (2022). Alternative audit quality assessment in overcoming audit tenure. *Procedia of Social Sciences and Humanities*, 3, 1381–1393.
- Rahmadini, W., & Fauzihardani, E. (2022). Pengaruh audit fee, tekanan anggaran waktu dan rotasi audit terhadap kualitas audit dengan pengalaman auditor sebagai variabel moderating. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 4(3), 530–544.
- Raziq, M. H., & Kusumaningtias, R. (2024). Mengungkap good school governance di sekolah Islam Shafta dalam prespektif agency theory. *Jurnal Manajemen Pendidikan Al-Multazam*, 6(1), 36–53.
- Rizal, M., Qalbia, F., & Kusnanto, E. (2024). Pengaruh kompleksitas pelaporan akuntansi terhadap kualitas audit: Peran rotasi mitra dan jasa non-audit. *Jurnal Visi Manajemen*, 10(1), 54–64.
- Rizaldi, S., Rahayu, S., & Tiswiyanti, W. (2022). Pengaruh audit tenure, reputasi auditor, komite audit dan fee audit terhadap kualitas audit (Studi empiris pada perusahaan yang terdaftar di Indeks Kompas100 pada BEI tahun 2012–2016). *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 17(1), 199–212.
- Sari, E. N. (2025). Analisis hubungan penerapan teori akuntansi positif dan teori keagenan dalam praktik manajemen laba. *Jurnal Studi Multidisipliner*, 9(1).
- Sari, N. P., & Khafid, M. (2020). Peran kepemilikan manajerial dalam memoderasi pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, kebijakan dividen terhadap manajemen laba pada perusahaan BUMN. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 7(2), 222–231.
- Yasmin, E. P. (2023). Pengaruh rotasi KAP, tenure audit dan ukuran perusahaan terhadap kualitas audit pada perusahaan manufaktur. *Journal of Culture Accounting and*

Auditing, 2(1), 13–22.

Yoga, I. K. A. D., Endiana, I. D. M., & Kumalasari, P. D. (2024). Pengaruh integritas, objektivitas, kompetensi, etika profesi dan pengalaman kerja terhadap kualitas audit pada Kantor Akuntan Publik di Bali. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 6(1), 143–159.

Factors Affecting Public Service Quality Through Employee Performance at the Public Works and Spatial Planning Agency of Demak Regency

Andi Erwin Prasetya^{1*)}, Budhi Cahyono²⁾

¹⁾²⁾Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

^{*)}Correspondence Author: jhoncozyboy42@gmail.com, Semarang, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3619>

Abstract

This study examines the effects of the ASN BerAKHLAK Core Values, work discipline, and human resource competence on public service quality through employee performance as an intervening variable at the Department of Public Works and Spatial Planning (DINPUTARU) of Demak Regency. A quantitative survey was conducted involving 66 Civil Servants selected through purposive sampling. Data were collected using questionnaires and analyzed with Path Analysis in SPSS Version 25. The results show that the ASN BerAKHLAK Core Values, work discipline, and human resource competence significantly influence employee performance, which in turn significantly improves public service quality. In addition, employee performance significantly mediates the relationship between the three independent variables and public service quality. These findings indicate that strengthening the implementation of the ASN BerAKHLAK Core Values, improving work discipline, and enhancing human resource competence can improve employee performance and ultimately enhance public service quality.

Keywords: ASN BerAKHLAK Core Values, Work Discipline, Human Resource Competence, Employee Performance, Public Service Quality

Abstrak

Penelitian ini mengkaji pengaruh Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja pegawai sebagai variabel intervening pada Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (DINPUTARU) Kabupaten Demak. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei yang melibatkan 66 Aparatur Sipil Negara (ASN) yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan Analisis Jalur (Path Analysis) dengan bantuan SPSS Versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai, yang selanjutnya berpengaruh signifikan terhadap kualitas pelayanan publik. Selain itu, kinerja pegawai secara signifikan memediasi hubungan antara ketiga variabel independen dengan kualitas pelayanan publik. Temuan ini menunjukkan bahwa penguatan implementasi Core Values ASN BerAKHLAK, peningkatan disiplin kerja, dan pengembangan kompetensi sumber daya manusia dapat meningkatkan kinerja pegawai, yang pada akhirnya meningkatkan kualitas pelayanan publik.

Kata kunci : Core Values ASN BerAKHLAK, Disiplin Kerja, Kompetensi Sumber Daya Manusia, Kinerja Pegawai, Kualitas Pelayanan Publik

PENDAHULUAN

Pelayanan publik merupakan salah satu fungsi utama penyelenggaraan pemerintahan yang bertujuan memenuhi kebutuhan masyarakat secara efektif, efisien, transparan, dan akuntabel. Kualitas pelayanan publik menjadi indikator keberhasilan instansi pemerintah dalam menjalankan tugas dan fungsinya, sehingga setiap organisasi sektor publik dituntut untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan sebagai bagian dari upaya mewujudkan good governance (Finanda et al., 2024; Sihotang, 2023). Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (DINPUTARU) Kabupaten Demak sebagai instansi yang bertanggung jawab dalam bidang pekerjaan umum, penataan ruang, dan pertanahan memiliki peran strategis dalam menyediakan pelayanan yang profesional dan berorientasi pada kepentingan masyarakat.

Namun demikian, capaian kinerja DINPUTARU Kabupaten Demak masih menunjukkan kondisi yang belum optimal. Berdasarkan data realisasi fisik kegiatan tahun 2024–2026, pencapaian target organisasi masih berada pada kelompok peringkat terbawah dibandingkan Organisasi Perangkat Daerah (OPD) lainnya. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan kualitas pelayanan publik masih memerlukan penguatan kinerja aparatur melalui pengelolaan sumber daya manusia yang lebih efektif dan berorientasi pada peningkatan produktivitas organisasi.

Kinerja pegawai merupakan faktor penting yang menentukan kualitas pelayanan publik karena mencerminkan kemampuan aparatur dalam melaksanakan tugas secara efektif, tepat waktu, dan sesuai standar organisasi (Handayani et al., 2024). Peningkatan kinerja dipengaruhi oleh berbagai faktor, di antaranya implementasi Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia. Core Values ASN BerAKHLAK menjadi pedoman perilaku ASN dalam memberikan pelayanan yang profesional dan berintegritas (Ghozi & Shodiq, 2025), sedangkan disiplin kerja dan kompetensi SDM berperan dalam meningkatkan tanggung jawab, kemampuan adaptasi, serta kualitas penyelesaian pekerjaan (Nawir et al., 2024).

Berbagai penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia berpengaruh terhadap kinerja pegawai maupun kualitas pelayanan publik (Assyifa et al., 2025). Akan tetapi, sebagian besar penelitian masih menguji hubungan secara langsung dan belum banyak mengkaji peran kinerja pegawai sebagai variabel intervening yang menjembatani pengaruh ketiga faktor tersebut terhadap kualitas pelayanan publik. Selain itu, implementasi Core

Values ASN BerAKHLAK sebagai kebijakan nasional yang relatif baru masih memerlukan bukti empiris, khususnya pada organisasi pemerintah daerah.

DINPUTARU Kabupaten Demak memiliki karakteristik pelayanan yang berkaitan langsung dengan pembangunan infrastruktur, penataan ruang, dan pelayanan pertanahan sehingga membutuhkan aparatur yang disiplin, kompeten, serta mampu mengimplementasikan nilai-nilai ASN BerAKHLAK secara konsisten. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kebaruan dengan menganalisis secara simultan pengaruh Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja pegawai sebagai variabel intervening pada DINPUTARU Kabupaten Demak.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja pegawai sebagai variabel intervening. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian manajemen sumber daya manusia sektor publik sekaligus menjadi dasar penyusunan kebijakan penguatan budaya kerja ASN, peningkatan disiplin, pengembangan kompetensi, serta perbaikan kualitas pelayanan publik di lingkungan Pemerintah Kabupaten Demak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis pengaruh Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja pegawai sebagai variabel intervening. Populasi penelitian adalah seluruh Aparatur Sipil Negara (ASN) pada Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (DINPUTARU) Kabupaten Demak sebanyak 190 orang. Sampel penelitian berjumlah 66 responden yang ditentukan menggunakan rumus Taro Yamane dengan teknik purposive sampling, yaitu ASN yang telah bekerja minimal satu tahun dan terlibat langsung dalam kegiatan administrasi maupun pelayanan publik.

Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner menggunakan skala Likert kepada responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen instansi, Badan Pusat Statistik (BPS), peraturan perundang-undangan, buku referensi, jurnal ilmiah, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan. Variabel independen dalam penelitian ini meliputi Core Values ASN BerAKHLAK

(X_1), disiplin kerja (X_2), dan kompetensi sumber daya manusia (X_3), dengan kinerja pegawai (Z) sebagai variabel intervening dan kualitas pelayanan publik (Y) sebagai variabel dependen.

Analisis data dilakukan menggunakan Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) Version 25. Tahapan analisis meliputi analisis statistik deskriptif, uji kualitas instrumen (uji validitas dan reliabilitas), uji asumsi klasik yang terdiri atas uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas, serta analisis jalur (Path Analysis). Analisis jalur digunakan untuk menguji pengaruh langsung maupun tidak langsung antarvariabel, sehingga dapat menjelaskan peran kinerja pegawai dalam memediasi pengaruh Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kualitas pelayanan publik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini merupakan ASN yang bekerja di Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang (DINPUTARU) Kabupaten Demak yang dipilih karena memiliki pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan langsung dalam pelaksanaan tugas serta pelayanan publik. Kriteria responden meliputi ASN yang bekerja di DINPUTARU Kabupaten Demak, memiliki masa kerja minimal satu tahun, serta terlibat dalam kegiatan administrasi maupun pelayanan. Karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan terakhir, dan masa kerja untuk memberikan gambaran profil sampel penelitian yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Responden

No	Kategori	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin	52	78,79
	a. Laki-Laki	14	21,21
	b. Perempuan		
2	Umur	13	19,70
	a. 21 – 30 tahun	29	43,90
	b. 31 – 40 tahun	24	36,40
	c. > 40 tahun		
3	Pendidikan Terakhir	18	27,27
	a. SMA	6	9,09
	b. D3	40	60,61
	c. Strata 1 (S1)	2	3,03

d. Strata 2 (S2)			
4.	Lama Bekerja	0	00,00
	a. <1 tahun	10	15,20
	b. 1 – 3 tahun	16	24,20
	c. 4 – 6 tahun	40	60,60
	d. >6 tahun		
Jumlah		66	100,00

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui kemampuan instrumen penelitian dalam mengukur variabel yang diteliti. Pengujian validitas menggunakan nilai signifikansi (Sig.) dengan kriteria item dinyatakan valid apabila memiliki nilai Sig. < 0,05 (Sugiyono, 2021). Berdasarkan hasil pengujian terhadap seluruh indikator variabel penelitian, yaitu core value ASN BerAKHLAK (X1), disiplin kerja (X2), kompetensi SDM (X3), kinerja karyawan (Z), dan kualitas pelayanan publik (Y), seluruh butir pertanyaan memperoleh nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, seluruh instrumen penelitian dinyatakan valid dan layak digunakan sebagai alat pengumpulan data.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui tingkat konsistensi instrumen penelitian dalam mengukur variabel yang diteliti. Pengujian reliabilitas dilakukan menggunakan nilai Cronbach's Alpha dengan kriteria instrumen dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha > 0,60 (Sukestiyarno, 2014). Hasil pengujian menunjukkan bahwa variabel core value ASN BerAKHLAK (X1) sebesar 0,666, disiplin kerja (X2) sebesar 0,706, kompetensi SDM (X3) sebesar 0,812, kinerja karyawan (Z) sebesar 0,673, dan kualitas pelayanan publik (Y) sebesar 0,789. Seluruh variabel memiliki nilai Cronbach's Alpha di atas 0,60, sehingga instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan mampu menghasilkan data yang konsisten.

Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa model regresi memenuhi persyaratan analisis. Hasil uji normalitas menggunakan Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,821 pada model pertama dan 0,525 pada model kedua, yang keduanya lebih besar dari 0,05 sehingga data dinyatakan berdistribusi normal. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan seluruh variabel memiliki nilai Tolerance > 0,10 dan VIF < 10, sehingga tidak terdapat hubungan korelasi yang tinggi antarvariabel

independen. Selain itu, hasil uji heteroskedastisitas melalui scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik residual menyebar secara acak di atas dan di bawah angka 0 tanpa membentuk pola tertentu. Dengan demikian, model regresi penelitian telah memenuhi asumsi normalitas, bebas multikolinearitas, dan bebas heteroskedastisitas sehingga layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Hasil Analisis Jalur

Analisis jalur (path analysis) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung antar variabel dalam penelitian. Hasil pengujian pengaruh langsung dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Pengujian Pengaruh Langsung

Pengaruh Langsung		p-value
Core Value ASN BerAKHLAK (X1) > Kinerja Karyawan (Z)	0,168	0,027
Disiplin Kerja (X2) > Kinerja Karyawan (Z)	0,105	0,003
Kompetensi SDM (X3) > Kinerja Karyawan (Z)	0,577	0,000
Core Value ASN BerAKHLAK (X1) > Kualitas Pelayanan Publik (Y)	0,219	0,004
Disiplin Kerja (X2) > Kualitas Pelayanan Publik (Y)	0,159	0,000
Kompetensi SDM (X3) > Kualitas Pelayanan Publik (Y)	0,391	0,038
Kinerja Karyawan (Z) > Kualitas Pelayanan Publik (Y)	0,049	0,009

Pengaruh Langsung

Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa Core Value ASN BerAKHLAK berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan dengan koefisien sebesar 0,168 dan p-value 0,027 ($<0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik penerapan nilai BerAKHLAK dalam lingkungan kerja, maka semakin meningkat pula kinerja pegawai. Implementasi nilai Berorientasi Pelayanan, Akuntabel, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif mampu membentuk perilaku kerja yang profesional, bertanggung jawab, dan berorientasi pada hasil. Temuan ini sejalan dengan Shalsabila et al. (2025) yang menyatakan bahwa internalisasi core values ASN mampu membangun budaya kerja positif sehingga meningkatkan efektivitas, produktivitas, dan kualitas kinerja aparatur.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan dengan nilai koefisien sebesar 0,105 dan p-value sebesar 0,003 ($<0,05$). Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat disiplin pegawai dalam mematuhi aturan, ketepatan waktu, serta penyelesaian tugas sesuai prosedur, maka semakin baik pula kinerja yang dihasilkan. Disiplin kerja mendorong pegawai untuk bekerja secara efektif, bertanggung jawab, dan konsisten dalam mencapai target organisasi. Hasil penelitian ini didukung oleh Abdullah et al. (2023) serta Soraya dan Noviantoro (2025) yang membuktikan bahwa disiplin kerja menjadi faktor penting dalam meningkatkan produktivitas dan pencapaian kinerja pegawai.

Berdasarkan hasil analisis jalur, kompetensi SDM terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan dengan koefisien sebesar 0,577 dan p-value sebesar 0,000 ($<0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai akan berdampak pada peningkatan kualitas kinerja. Pegawai yang memiliki kompetensi tinggi lebih mampu menyelesaikan pekerjaan secara efektif, mengambil keputusan secara tepat, serta beradaptasi terhadap tuntutan organisasi. Temuan ini mendukung penelitian Surung et al. (2023) yang menyatakan bahwa kompetensi SDM merupakan faktor utama dalam meningkatkan profesionalisme, produktivitas, dan pencapaian kinerja aparatur.

Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa Core Value ASN BerAKHLAK berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas pelayanan publik dengan koefisien sebesar 0,219 dan p-value sebesar 0,004 ($<0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa semakin optimal penerapan nilai-nilai BerAKHLAK, maka semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan kepada masyarakat. Nilai-nilai tersebut mendorong ASN untuk memberikan pelayanan yang profesional, transparan, responsif, dan berorientasi pada kepuasan masyarakat. Hasil penelitian ini sejalan dengan Elyasa (2022) yang menjelaskan bahwa implementasi Core Value ASN BerAKHLAK menjadi fondasi dalam membangun budaya birokrasi yang berintegritas serta meningkatkan kualitas penyelenggaraan pelayanan publik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa disiplin kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas pelayanan publik dengan koefisien sebesar 0,159 dan p-value sebesar 0,000 ($<0,05$). Temuan ini mengindikasikan bahwa pegawai yang memiliki disiplin tinggi akan mampu memberikan pelayanan secara lebih cepat, tepat, dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Kepatuhan terhadap aturan, ketepatan waktu, dan tanggung

jawab dalam melaksanakan tugas menjadi faktor yang mendukung terciptanya pelayanan publik yang efektif dan berkualitas. Hasil ini diperkuat oleh penelitian Pradana et al. (2022) dan Hamzah (2023) yang membuktikan bahwa disiplin kerja merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan kualitas pelayanan masyarakat.

Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa kompetensi SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas pelayanan publik dengan koefisien sebesar 0,391 dan p-value sebesar 0,038 ($<0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kompetensi pegawai, baik dari aspek pengetahuan, keterampilan, maupun kemampuan kerja, maka semakin baik pula pelayanan yang diberikan kepada masyarakat. Kompetensi memungkinkan aparatur memberikan pelayanan secara profesional, akurat, dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat. Temuan ini sejalan dengan penelitian Akmul et al. (2023) yang menyatakan bahwa peningkatan kompetensi ASN melalui pengembangan kapasitas menjadi faktor strategis dalam mewujudkan pelayanan publik yang berkualitas.

Hasil analisis jalur membuktikan bahwa kinerja karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas pelayanan publik dengan koefisien sebesar 0,049 dan p-value sebesar 0,009 ($<0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan kinerja pegawai akan berdampak pada peningkatan kualitas pelayanan melalui penyelesaian tugas yang lebih efektif, ketepatan waktu, tanggung jawab, dan kemampuan memberikan pelayanan sesuai kebutuhan masyarakat. Pegawai dengan kinerja tinggi mampu menciptakan pelayanan yang cepat, akurat, dan berorientasi pada kepuasan pengguna layanan. Temuan ini didukung oleh penelitian Mulasari dan Suratman (2021), Restu dan Diana (2022), serta Noorahman dan Sairin (2023) yang menyatakan bahwa kinerja pegawai merupakan faktor penting dalam menentukan keberhasilan penyelenggaraan pelayanan publik.

Pengaruh Tidak Langsung

Pengujian pengaruh tidak langsung dilakukan untuk mengetahui peran kepuasan kerja sebagai variabel mediasi antara variabel independen dan variabel dependen. Analisis menggunakan Uji Sobel (Sobel Test) dengan melihat nilai probabilitas (p-value). Apabila p-value $< 0,05$, maka kepuasan kerja dinyatakan mampu memediasi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara signifikan.

Hasil uji Sobel menunjukkan bahwa kinerja karyawan (Z) mampu memediasi pengaruh Core Value ASN BerAKHLAK (X1), disiplin kerja (X2), dan kompetensi SDM

(X3) terhadap kualitas pelayanan publik (Y). Pada hubungan Core Value ASN BerAKHLAK terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja karyawan diperoleh nilai statistik Sobel sebesar 3,65 dengan nilai *two-tailed probability* 0,0003 ($<0,05$), sehingga efek mediasi dinyatakan signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa implementasi nilai BerAKHLAK tidak hanya meningkatkan kualitas pelayanan secara langsung, tetapi juga melalui peningkatan kinerja pegawai. Internalisasi nilai Berorientasi Pelayanan, Akuntabel, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif mendorong pegawai bekerja lebih profesional, bertanggung jawab, serta berorientasi pada hasil, sehingga berdampak pada pelayanan publik yang lebih efektif dan responsif (Maulana et al., 2024; Ghazi dan Shodiq, 2025).

Selanjutnya, hasil uji Sobel pada hubungan disiplin kerja terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja karyawan menunjukkan nilai statistik sebesar 2,43 dengan *two-tailed probability* sebesar 0,02 ($<0,05$). Hasil tersebut membuktikan bahwa kinerja karyawan berperan sebagai variabel mediasi yang signifikan dalam hubungan antara disiplin kerja dan kualitas pelayanan publik. Disiplin kerja yang tercermin melalui kepatuhan terhadap aturan, ketepatan waktu, dan pelaksanaan tugas sesuai standar operasional prosedur (SOP) mampu meningkatkan kinerja pegawai, yang kemudian berdampak pada peningkatan kualitas pelayanan. Dengan demikian, peningkatan disiplin tidak hanya menciptakan kepatuhan administratif, tetapi juga membentuk perilaku kerja yang produktif, efektif, dan berorientasi pada kepuasan masyarakat (Rahayu dan Dahlia, 2023).

Pada hubungan kompetensi SDM terhadap kualitas pelayanan publik melalui kinerja karyawan, hasil uji Sobel menunjukkan nilai statistik sebesar 2,790 dengan *two-tailed probability* sebesar 0,0053 ($<0,05$), sehingga kinerja karyawan terbukti menjadi mediator yang signifikan. Temuan ini menunjukkan bahwa kompetensi pegawai berupa pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan kerja akan memberikan dampak yang lebih besar terhadap kualitas pelayanan apabila diwujudkan melalui kinerja yang optimal. Pegawai yang kompeten mampu melaksanakan tugas secara lebih efektif, menyelesaikan permasalahan pelayanan, serta memberikan layanan yang cepat, tepat, dan profesional. Oleh karena itu, peningkatan kualitas pelayanan publik tidak hanya bergantung pada pengembangan kompetensi ASN, tetapi juga pada kemampuan organisasi dalam mengoptimalkan kinerja pegawai melalui evaluasi, pelatihan, dan pengembangan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi sumber daya manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan pada Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang Kabupaten Demak. Selain itu, kinerja karyawan terbukti berpengaruh signifikan terhadap kualitas pelayanan publik. Hasil uji mediasi juga menunjukkan bahwa kinerja karyawan mampu menjadi variabel intervening yang memperkuat pengaruh Core Values ASN BerAKHLAK, disiplin kerja, dan kompetensi SDM terhadap peningkatan kualitas pelayanan publik.

Dinas Pekerjaan Umum dan Penataan Ruang Kabupaten Demak disarankan untuk memperkuat implementasi Core Values ASN BerAKHLAK, meningkatkan disiplin kerja, serta mengembangkan kompetensi ASN melalui pembinaan, pelatihan, dan evaluasi berkelanjutan guna meningkatkan kinerja dan kualitas pelayanan publik. Selain itu, organisasi perlu melakukan evaluasi kinerja secara berkala serta menciptakan lingkungan kerja yang mendukung produktivitas dan inovasi pegawai. Penelitian selanjutnya disarankan menambahkan variabel lain seperti kepemimpinan, budaya organisasi, komitmen organisasi, kepuasan kerja, atau transformasi digital serta memperluas objek penelitian agar memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan memiliki tingkat generalisasi yang lebih baik.

REFERENSI

- Abdullah, R., Husain, A., & Bahari, A. F. (2023). Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 6(2), 85-92.
- Akmul, A., Hadi, Y. R., & Hasfikah, H. (2023). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kualitas Pelayanan Pada Dinas Pertanian Dan Ketahanan Pangan Kabupaten Wajo. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 20(1), 20-35.
- Assyifa, Z. R., Anoi, E. M. A., Rahmat, H. K., & Nurbit, N. (2025). Dampak Kedisiplinan Kerja Terhadap Efektivitas Operasional Suatu Perusahaan: Suatu Kajian Konseptual. *Discoveries in Economics and Accounting Studies*, 1(1), 1-8.
- Elyasa, M. D. (2022). Core Values “BerAKHLAK” Tagline Baru ASN yang Berkomitmen pada Kualitas Pelayanan Publik. *ANDRAGOGI: Jurnal Pendidikan Orang Dewasa*,

10(1), 17-26.

- Finanda, A. S., Fadhila, J. F., & Hayat, H. (2024). Implementasi Prinsip Prinsip Pelayanan Publik. *Public Inspiration: Jurnal Administrasi Publik*, 9(1), 74-78.
- Ghozi, A. A., & Shodiq, J. (2025). Core Value Berakhlak Aparatur Sipil Negara sebagai Nilai-Nilai Budaya Kerja dalam Pelayanan Publik. *Wawasan: Jurnal Kediklatan Balai Diklat Keagamaan Jakarta*, 6(1), 1-15.
- Hamzah, M. I. (2023). Pengaruh Disiplin Kerja Dan Kualitas Pelayanan Publik Terhadap Kepuasan Masyarakat Pada Kantor Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. *Jurnal Anggaran: Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi*, 1(3).
- Handayani, H., Mustafa, D., & Juharni, J. (2024). Analisis kinerja pegawai dalam meningkatkan pelayanan publik di Kantor Kecamatan Tallo. *Paradigma Journal of Administration*, 2(1), 07-13.
- Maulana, Y., Frinaldi, A., & Roberia. (2024). Core Value BerAKHLAK Aparatur Sipil Negara Sebagai Nilai-Nilai Budaya Kerja Dalam Pelayanan Publik. *JAPan : Jurnal Administrasi Dan Pemerintahan*, 2(1), 47-57.
- Mulasari, H., & Suratman, B. (2021). Pengaruh motivasi dan kinerja pegawai terhadap kualitas pelayanan publik di kantor kecamatan buduran kabupaten sidoarjo. *Jurnal pendidikan administrasi perkantoran (jpap)*, 9(1), 198-210.
- Nawir, M., Bachtiar, R. A., & Afifah, S. R. (2024). Indikator Disiplin Kerja. *Didaktik: Jurnal Ilmiah PGSD STKIP Subang*, 10(03), 301-320.
- Noorrahman, M. F., & Sairin, M. (2023). Analisis Kinerja Pegawai Terhadap Kualitas Pelayanan Pada UPT Puskesmas Rawat Inap Danau Panggang Kabupaten Hulu Sungai Utara. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(12), 5475-5481.
- Pradana, H. A., Kismartini, K., & Aripin, S. (2022). Pengaruh Kompetensi Pegawai, Disiplin Kerja, dan Kinerja Pegawai Terhadap Kualitas Pelayanan Publik Pada Bea Cukai Madiun. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 7(2), 760.
- Rahayu, S., & Dahlia, D. (2023). Pengaruh disiplin kerja, motivasi kerja dan komitmen organisasi terhadap kepuasan kerja dan kinerja pegawai. *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)*, 6(1), 370-386.
- Restu, R. R., & Diana, D. (2022). Pengaruh Kinerja Pegawai Terhadap Kualitas Pelayanan Publik di Kantor Kecamatan Palaran Kota Samarinda. *PREDIKSI: Jurnal Administrasi dan Kebijakan*, 21(3), 228-239.

- Shalsabila, N., Putra, R., Iriani, A., & Chairani, A. L. (2025). Implementasi core values ASN BerAKHLAK dalam meningkatkan kinerja pegawai pada Kejaksaan Negeri OKU Selatan. *Jurnal Pemerintahan dan Politik*, 10(1), 152-169.
- Sihotang, J. S. (2023). Good governance dalam pelayanan publik. *Trending: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi*, 1(2), 188-201.
- Soraya, R., & Noviantoro, D. (2025). Pengaruh disiplin kerja dan lingkungan kerja terhadap kinerja pegawai Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir melalui kepuasan kerja sebagai variabel intervening. *Jurnal Economic Resource*, 8(2), 1437-1453.
- Surung, W., Kamase, J., & Gusti, D. H. (2023). Pengaruh Kompetensi Sdm, Disiplin Kerja, Dan Etos Kerja Terhadap Kinerja Asn Pada Badan Pengelolaan Keuangan Pendapatan Dan Aset Daerah Kabupaten Kepulauan Selayar. *Cash Flow Jurnal Manajemen*, 2(2), 228–237.

A Comparative Analysis of Cost Efficiency and Profitability in Banking: A Study of Conventional and Digital Banks in Indonesia

Sarah Zettira Agam Darwis^{1*)}, Muh Risnandar²⁾, Idil Rakhmat Susanto³⁾

¹⁾²⁾³⁾Magister Akuntansi, Pascasarjana, Universitas Muhammadiyah Makassar

^{*)}Correspondence Author: sarahzettira27@gmail.com, Makassar, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3625>

Abstract

The banking sector's business model has changed due to digital transformation, which has also driven the emergence of digital banks as a more adaptive option for financial services. However, there are still differences of opinion regarding the success of digital banks' business models compared to large-scale traditional banks, especially in terms of profitability and operational efficiency. The purpose of this study is to compare the operational cost efficiency and profitability of digital banks and traditional banks in the KBMI 4 category listed on the Indonesia Stock Exchange for the years 2023–2025. Using secondary data from the annual financial reports of eight sample banks, this study employed a comparative quantitative methodology. Descriptive statistics, homogeneity tests, normality tests, and Independent Samples t-tests were used in the analysis. Return on Assets (ROA) showed no significant difference, while Operating Expenses to Operating Income (BOPO), Cost to Income Ratio (CIR), and Net Interest Margin (NIM) did show significant differences. Although digital banks generate higher interest margins, conventional banks have superior operational efficiency (KBMI 4). However, because technology investments are expensive, these benefits do not fully improve profitability. This study contributes to empirical data on the digital transformation of Indonesian banking and shows that the ability to manage resources and leverage economies of scale, in addition to digitalization, determines competitive advantage. To obtain a more complete picture, it is recommended that future studies use larger sample sizes, observation durations, and better analytical techniques.

Keywords: Conventional Banks, Digital Banks, Digital Transformation, Operational Cost Efficiency, Profitability

Abstrak

Model bisnis sektor perbankan telah berubah akibat transformasi digital, yang juga mendorong munculnya bank digital sebagai pilihan yang lebih adaptif untuk layanan keuangan. Namun, masih terdapat perbedaan pendapat mengenai seberapa sukses model bisnis bank digital dibandingkan dengan bank tradisional berskala besar, terutama dalam hal profitabilitas dan efisiensi operasional. Tujuan penelitian ini adalah untuk membandingkan efisiensi biaya operasional dan profitabilitas bank digital dan bank tradisional di kategori KBMI 4 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk tahun 2023–2025. Dengan menggunakan data sekunder dari laporan keuangan tahunan delapan bank sampel, penelitian ini menggunakan metodologi kuantitatif komparatif. Statistik deskriptif, uji homogenitas, uji normalitas, dan Uji-t Sampel Independen digunakan dalam analisis. Return on Assets (ROA) tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan, sedangkan Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO), Cost to Income Ratio (CIR), dan Net Interest Margin (NIM) menunjukkan perbedaan yang signifikan. Meskipun bank digital menghasilkan margin bunga yang lebih besar, bank konvensional memiliki efisiensi operasional yang lebih unggul (KBMI 4). Namun, karena investasi teknologi mahal, manfaat ini tidak sepenuhnya meningkatkan profitabilitas. Studi ini berkontribusi pada data empiris tentang transformasi digital perbankan Indonesia dan menunjukkan bahwa kemampuan mengelola sumber daya dan memanfaatkan skala ekonomi, di samping digitalisasi, menentukan keunggulan kompetitif. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap, disarankan agar studi selanjutnya menggunakan ukuran sampel yang lebih besar, durasi observasi, dan teknik analisis yang lebih baik.

Kata kunci : Bank Digital, Bank Konvensional, Efisiensi Operasional, Profitabilitas, Transformasi Digital

PENDAHULUAN

Sektor perbankan global, termasuk Indonesia, sedang mengalami perubahan signifikan yang sebagian besar disebabkan oleh revolusi digital. Interaksi masyarakat dengan layanan keuangan telah berubah sebagai akibat dari kemajuan teknologi informasi, meningkatnya adopsi internet, dan penggunaan perangkat seluler. Layanan berbasis cabang telah digantikan oleh layanan digital yang cepat, sederhana, dan fleksibel. Dalam menghadapi dinamika industri keuangan yang semakin kompetitif, pergeseran ini telah mendorong bank untuk menciptakan berbagai inovasi digital untuk meningkatkan kualitas layanan, meningkatkan inklusi keuangan, dan meningkatkan daya saing. (Otoritas Jasa Keuangan, 2024).

Munculnya bank digital, yang menjalankan sebagian besar tugas operasionalnya melalui platform digital dan tidak bergantung pada jaringan cabang fisik yang luas, merupakan indikasi evolusi ini. Sejak wabah COVID-19, perbankan digital telah berkembang pesat di Indonesia karena meningkatnya permintaan masyarakat akan transaksi tanpa uang tunai dan layanan keuangan berbasis aplikasi. Keadaan ini telah mendorong bank digital untuk berfungsi sebagai model bisnis perbankan yang berbeda dan lebih mampu mengikuti perkembangan teknologi.

Dalam industri perbankan, kemampuan mengembangkan infrastruktur digital, memanfaatkan teknologi informasi, mengelola data pelanggan, serta membangun ekosistem layanan digital merupakan sumber daya strategis yang berpotensi meningkatkan efisiensi operasional sekaligus menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Oleh karena itu, secara teoritis bank digital memiliki peluang untuk menekan biaya operasional melalui otomatisasi proses bisnis, penyederhanaan layanan, dan optimalisasi penggunaan teknologi (Barney, 1991).

Di sisi lain, bank konvensional kategori Kelompok Bank Berdasarkan Modal Inti (KBMI) 4 tetap memiliki keunggulan kompetitif yang sulit ditandingi oleh bank digital. Berdasarkan *Theory of Economies of Scale*, perusahaan dengan skala usaha yang besar mampu menurunkan biaya rata-rata melalui pemanfaatan kapasitas produksi yang lebih luas, diversifikasi aktivitas, serta distribusi biaya tetap pada volume transaksi yang lebih besar (Pindyck & Rubinfeld, 2018). Dengan demikian, keunggulan kompetitif bank konvensional tidak hanya berasal dari skala ekonomi, tetapi juga dari kemampuan mengintegrasikan transformasi digital ke dalam model bisnis yang telah mapan.

Perbedaan karakteristik tersebut menunjukkan bahwa bank digital dan bank konvensional memiliki sumber keunggulan yang berbeda dalam menciptakan efisiensi operasional dan profitabilitas. Bank digital mengandalkan kapabilitas teknologi sebagai sumber daya strategis, sedangkan bank konvensional memanfaatkan skala ekonomi, diversifikasi usaha, serta kekuatan struktur pendanaan untuk mempertahankan kinerja keuangan. Oleh karena itu, perbandingan kinerja kedua model bisnis tersebut menjadi semakin penting, khususnya ketika seluruh industri perbankan sedang mengalami percepatan transformasi digital.

Sejumlah studi sebelumnya telah menunjukkan bahwa transformasi digital biasanya meningkatkan kinerja keuangan dan efisiensi operasional bank. Bank dapat menurunkan biaya transaksi, meningkatkan efisiensi, meningkatkan kualitas layanan, dan memperluas akses ke layanan keuangan berkat digitalisasi. Meskipun penelitian mengenai transformasi digital perbankan telah berkembang pesat, sebagian besar penelitian terdahulu lebih banyak menganalisis pengaruh digitalisasi terhadap efisiensi atau profitabilitas secara terpisah, serta dilakukan pada periode awal perkembangan bank digital. Penelitian yang secara langsung membandingkan bank digital dengan bank konvensional kategori KBMI 4 menggunakan indikator efisiensi operasional dan profitabilitas pada periode pengamatan masih relatif terbatas. Pada kenyataannya, ini adalah saat sektor perbankan digital sedang matang, dan bank-bank tradisional terbesar juga telah sepenuhnya merangkul transformasi digital. Keadaan ini menyoroti kesenjangan penelitian, khususnya kurangnya informasi empiris tentang apakah manfaat teknologi bank digital masih dapat mengungguli keuntungan skala ekonomi yang dinikmati oleh bank-bank tradisional terbesar di Indonesia.

Studi ini memberikan sejumlah aspek baru berdasarkan kesenjangan tersebut. Pertama, penelitian menggunakan data terkini tiga tahun terakhir yang menggambarkan kondisi pascapandemi ketika industri perbankan digital telah memasuki fase kematangan. Kedua, berdasarkan modal dan aset inti, bank digital dan bank konvensional dalam kategori KBMI 4—kelompok perbankan terbesar di Indonesia—dibandingkan secara langsung dalam penelitian ini. Ketiga, penelitian ini menggunakan dua dimensi utama untuk mengukur kinerja bank secara lebih menyeluruh: profitabilitas, yang ditentukan oleh Return on Assets (ROA) dan Net Interest Margin (NIM), dan efisiensi operasional, yang ditentukan oleh Operating Expenses to Operating Income (BOPO) dan Cost-to-Income Ratio (CIR).

Diharapkan metode ini akan memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang bagaimana kedua model bisnis perbankan tersebut bekerja secara berbeda.

Berdasarkan uraian tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji perbedaan profitabilitas dan efisiensi operasional antara tahun 2023 dan 2025 antara bank digital dan bank tradisional di kategori KBMI 4 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Diharapkan temuan penelitian ini akan berkontribusi pada pengetahuan tentang transformasi digital di industri perbankan dan memberikan panduan yang bermanfaat bagi investor, regulator, dan manajemen perbankan dalam mengembangkan rencana transformasi digital.

Resource-Based View (RBV)

Kemampuan suatu bisnis untuk menangani sumber daya yang langka, berharga, unik, dan tak tergantikan menentukan keunggulan kompetitifnya (Barney, 1991). Teori ini menyatakan bahwa variasi dalam kinerja perusahaan dipengaruhi oleh kondisi pasar dan kemampuannya untuk tumbuh dan memanfaatkan sumber daya internalnya secara efisien guna memberikan nilai tambah jangka panjang. Teknologi informasi, analitik data, infrastruktur digital, keamanan siber, dan kemampuan inovasi kini menjadi sumber daya utama yang menentukan daya saing perusahaan di sektor perbankan berkat transformasi digital. Dengan mengintegrasikan teknologi ke dalam operasional bisnis, bank dapat mengotomatiskan sejumlah tugas operasional, meningkatkan kualitas layanan, mempercepat pengambilan keputusan, dan memaksimalkan penggunaan sumber daya. Oleh karena itu, melalui peningkatan produktivitas dan perluasan layanan keuangan, digitalisasi tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional tetapi juga berpotensi meningkatkan profitabilitas. (Ren et al., 2024; Abu Al-Haija et al., 2025).

Dalam konteks penelitian ini, bank digital dipandang memiliki keunggulan berdasarkan perspektif RBV karena model bisnisnya dibangun di atas pemanfaatan teknologi digital sebagai sumber daya utama. Namun demikian, keunggulan tersebut tidak hanya bergantung pada kepemilikan teknologi, tetapi juga pada kemampuan manajemen dalam mengelola investasi digital sehingga menghasilkan manfaat ekonomi yang berkelanjutan (Ozili, 2023; Yongjie et al., 2025).

Theory of Economies of Scale

Teori ini menjelaskan bahwa perusahaan dengan skala usaha yang lebih besar mampu menurunkan biaya rata-rata melalui penyebaran biaya tetap pada volume aktivitas yang lebih tinggi (Pindyck & Rubinfeld, 2018). Ketika kapasitas operasional meningkat,

biaya tetap dapat dialokasikan pada jumlah transaksi yang lebih besar sehingga menghasilkan efisiensi biaya dan peningkatan produktivitas.

Dalam sektor perbankan, skala ekonomi tercermin melalui besarnya total aset, jaringan kantor, jumlah nasabah, diversifikasi produk, serta kemampuan memperoleh dana dengan biaya yang relatif rendah. Bank yang memiliki skala usaha besar juga cenderung memperoleh keuntungan dari diversifikasi sumber pendapatan, baik melalui aktivitas intermediasi maupun pendapatan berbasis komisi (*fee-based income*), sehingga memiliki ketahanan yang lebih baik terhadap perubahan kondisi pasar (Berger & Humphrey, 1997)

Ciri-ciri ini terdapat pada bank-bank konvensional dalam kategori KBMI 4 karena modal inti mereka yang cukup besar, jaringan layanan yang luas, persentase dana berbiaya rendah yang tinggi (Rekening Giro dan Tabungan, atau CASA), dan basis nasabah yang kuat. Selain itu, bank-bank ini telah mempertahankan keunggulan skala mereka saat ini sambil menerapkan transformasi digital melalui pembuatan super-aplikasi, perbankan online, dan perbankan seluler. Akibatnya, tesis Skala Ekonomi berfungsi sebagai dasar gagasan bahwa kapasitas perusahaan untuk memanfaatkan skala ekonomi secara maksimal berdampak pada efisiensi dan profitabilitas di samping tingkat digitalisasi.

Efisiensi Biaya Operasional dan Profitabilitas

Dua metrik utama yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan perbankan adalah profitabilitas dan efisiensi operasional. Sementara profitabilitas menunjukkan kapasitas bank untuk menghasilkan uang melalui pemanfaatan aset dan operasi intermediasi, efisiensi operasional menunjukkan kapasitas bank untuk mengendalikan pengeluaran guna memaksimalkan pendapatan.

Rasio Pengeluaran Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) dan Rasio Biaya terhadap Pendapatan (CIR) digunakan dalam studi ini untuk mengukur efisiensi operasional. Sementara CIR menunjukkan besarnya pengeluaran operasional relatif terhadap total pendapatan operasional, BOPO menunjukkan persentase pengeluaran operasional yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan operasional. Peningkatan efisiensi manajemen aktivitas operasional bank ditunjukkan oleh tingkat BOPO dan CIR yang lebih rendah. (Rose & Hudgins, 2020).

Profitabilitas diukur menggunakan *Return on Assets* (ROA) dan *Net Interest Margin* (NIM). ROA menunjukkan kemampuan bank menghasilkan laba bersih dari seluruh aset yang dimiliki (Brigham & Houston, 2022), sedangkan NIM mengukur kemampuan bank

menghasilkan pendapatan bunga bersih dari aset produktif yang dikelola (Saunders & Cornett, 2021). Keempat indikator tersebut dipilih karena mampu menggambarkan kinerja operasional dan profitabilitas secara komprehensif. BOPO dan CIR merepresentasikan efisiensi pengelolaan biaya, sedangkan ROA dan NIM mencerminkan efektivitas bank dalam menciptakan keuntungan dari aset dan aktivitas intermediasi.

Pengembangan Hipotesis

Perbedaan karakteristik kedua indikator berpotensi menghasilkan perbedaan tingkat efisiensi operasional yang tercermin dalam rasio BOPO dan CIR. Bank digital diperkirakan memperoleh manfaat dari otomatisasi dan digitalisasi proses bisnis, sedangkan bank KBMI 4 memperoleh manfaat dari skala ekonomi dan efisiensi pemanfaatan sumber daya. Penelitian Shen et al., (2025), Nguyen et al., (2025) dan Ren et al., (2024) menunjukkan bahwa transformasi digital berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi operasional, sementara Berger & Humphrey (1997) menemukan bahwa bank berukuran besar mampu mencapai efisiensi melalui *economies of scale*. Berdasarkan argumentasi tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Terdapat perbedaan signifikan rasio BOPO antara bank digital dan bank konvensional kategori KBMI 4.

H2: Terdapat perbedaan signifikan CIR antara bank digital dan bank konvensional kategori KBMI 4.

Variasi dalam model bisnis berpotensi memengaruhi profitabilitas perbankan di samping efisiensi. RBV menyatakan bahwa kemampuan untuk menggunakan teknologi sebagai sumber daya strategis dapat meningkatkan output, memperluas cakupan layanan, dan memberikan keunggulan kompetitif, yang pada akhirnya menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi (Barney, 1991). Banyak penelitian telah menunjukkan bahwa melalui peningkatan efektivitas operasional dan optimalisasi sumber daya, transformasi digital meningkatkan kinerja keuangan bank. (Sayari, 2024; Abu Al-Haija et al., 2025; Ren et al., 2024; Yongjie et al., 2025).

Namun demikian, profitabilitas bank digital tidak selalu lebih tinggi dibandingkan bank konvensional. Pada tahap pertumbuhan, bank digital masih menghadapi biaya investasi teknologi, keamanan siber, dan akuisisi nasabah yang relatif tinggi Ozili (2023). Sebaliknya, bank KBMI 4 memiliki sumber dana murah yang besar, diversifikasi pendapatan yang lebih

luas, serta kemampuan memanfaatkan aset secara optimal sehingga berpotensi menghasilkan tingkat profitabilitas yang lebih stabil (Rose & Hudgins, 2020).

Return on Assets (ROA), yang mengukur kemampuan bank untuk menghasilkan uang dari asetnya, dan *Net Interest Margin* (NIM), yang mengukur kemampuan bank untuk menghasilkan pendapatan bunga bersih dari aset produktif, keduanya menunjukkan variasi karakteristik ini. Karena penekanan mereka pada kredit digital dan kategori pinjaman dengan suku bunga yang relatif tinggi, bank digital seringkali memiliki NIM yang lebih tinggi, sedangkan bank konvensional mendapat manfaat dari pengurangan biaya pendanaan karena persentase dana berbiaya rendah yang besar (Saunders & Cornett, 2021). Alasan-alasan ini mengarah pada perumusan hipotesis berikut:

H3: Terdapat perbedaan signifikan ROA antara bank digital dan bank konvensional kategori KBMI 4.

H4: Terdapat perbedaan signifikan NIM antara bank digital dan bank konvensional kategori KBMI 4.

METODE PENELITIAN

Untuk menentukan apakah efisiensi biaya operasional dan profitabilitas berbeda antara bank digital dan bank tradisional, penelitian ini menggunakan teknik kuantitatif dengan desain penelitian komparatif. Karena penelitian ini menggunakan data numerik yang telah dianalisis secara statistik untuk menilai hipotesis penelitian, maka teknik kuantitatif digunakan.

Bank digital dan bank tradisional dalam kategori KBMI 4 merupakan dua kategori bank yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (IDX) yang menjadi objek penelitian. Hingga akhir tahun 2025, setiap perusahaan subsektor perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia termasuk dalam populasi penelitian. Pengambilan sampel bertujuan (*purposive sampling*), yaitu pendekatan pengambilan sampel berdasarkan kriteria spesifik yang disesuaikan dengan tujuan penelitian, digunakan untuk menentukan sampel penelitian. (Sugiyono, 2013). Kriteria sampel meliputi bank yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode penelitian, menerbitkan laporan keuangan tahunan lengkap pada tahun 2023–2025, memiliki data pendukung yang diperlukan untuk menghitung rasio BOPO, Rasio Biaya terhadap Pendapatan (CIR), Pengembalian Aset (ROA), dan Margin Bunga

Bersih (NIM), serta belum mengalami penghapusan pencatatan saham selama periode pengamatan.

Berdasarkan proses seleksi sampel, seluruh bank yang memenuhi kriteria penelitian digunakan sebagai sampel sehingga penelitian menerapkan sampel jenuh (*census sampling*). Proses seleksi sampel disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Proses Seleksi Sampel

No	Tahapan Seleksi Sampel	Jumlah
1	Perusahaan subsektor perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia per akhir tahun 2025 https://www.idnfinancials.com/id/company/industry/bank-g11	48
2	bank yang tidak termasuk kategori bank digital dan bank konvensional KBMI 4	(40)
3	Jumlah bank yang memenuhi kriteria penelitian	8
4	Periode pengamatan	3 Tahun
Total observasi (8 x 3)		24

Sumber: Data diolah 2026

Selanjutnya, daftar bank yang menjadi sampel penelitian disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Daftar Sampel Penelitian

No	Kategori	Kode	Nama Bank
1	Bank Digital	ARTO	PT Bank Jago Tbk
2	Bank Digital	BBYB	PT Bank Neo Commerce Tbk
3	Bank Digital	BBHI	PT Allo Bank Indonesia Tbk
4	Bank Digital	AMAR	PT Bank Amar Indonesia Tbk
5	Bank Konvensional KBMI 4	BBCA	PT Bank Central Asia Tbk
6	Bank Konvensional KBMI 4	BBRI	PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk
7	Bank Konvensional KBMI 4	BMRI	PT Bank Mandiri (Persero) Tbk
8	Bank Konvensional KBMI 4	BBNI	PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk

Sumber: Data diolah 2026

Keempat bank digital yang terpilih telah menjalankan model bisnis sebagai bank digital secara konsisten selama periode pengamatan, berstatus perusahaan terbuka (*listed company*) dan independen, serta mempublikasikan laporan keuangan tahunan yang lengkap sehingga memungkinkan perhitungan seluruh variabel penelitian. Sementara itu, kelompok bank konvensional yang dipilih merupakan kelompok bank dengan modal inti, total aset, jaringan usaha, dan basis nasabah terbesar di Indonesia, sehingga merepresentasikan bank konvensional yang memiliki keunggulan skala ekonomi (*economies of scale*). Dengan

demikian, sampel penelitian terdiri atas delapan bank yang diamati selama tiga tahun, sehingga diperoleh 24 observasi sebagai unit analisis penelitian.

Analisis ini menggunakan data sekunder dari laporan tahunan dan laporan keuangan masing-masing bank. Laporan keuangan dari situs web resmi Bursa Efek Indonesia, situs web resmi masing-masing bank, dan publikasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) termasuk di antara teknik dokumentasi yang digunakan untuk mendapatkan data. Selama periode pengamatan, biaya operasional, pendapatan operasional, total aset, laba bersih, pendapatan bunga bersih, dan aset produktif termasuk di antara statistik yang digunakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Sebelum pengujian hipotesis, ringkasan fitur data penelitian diperoleh melalui analisis statistik deskriptif. Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO), Rasio Biaya terhadap Pendapatan (CIR), Pengembalian Aset (ROA), dan Margin Bunga Bersih (NIM) adalah faktor-faktor yang diteliti untuk bank tradisional dan digital dalam kategori KBMI 4 antara tahun 2023 dan 2025.

Tabel 3. Hasil Statistik Deskriptif

Kelompok		BOPO (%)	CIR (%)	ROA (%)	NIM (%)
DIGITAL	Minimum	59.87	30.32	-2.99	7.34
	Maximum	112.27	116.24	6.60	24.38
	N	12	12	12	12
	Mean	85.62	61.77	2.89	14.25
KBMI4	Minimum	41.60	30.70	2.10	3.80
	Maximum	72.90	46.50	4.03	6.84
	N	12	12	12	12
	Mean	59.20	38.03	3.36	5.38
Total	Minimum	41.60	30.32	-2.99	3.80
	Maximum	112.27	116.24	6.60	24.38
	N	24	24	24	24
	Mean	72.41	49.90	3.13	9.81

Sumber: Data diolah 2026

Berdasarkan tabel diatas, jumlah observasi pada masing-masing kelompok penelitian adalah sebanyak 12 observasi, sehingga total observasi yang dianalisis berjumlah 24 observasi. Pada variabel Rasio BOPO, bank digital memiliki nilai rata-rata sebesar 85,62%,

dengan nilai minimum 59,87% dan maksimum 112,27%. Sementara itu, bank KBMI 4 memiliki rata-rata BOPO sebesar 59,20%, dengan nilai minimum 41,60% dan maksimum 72,90%. Variabel CIR, rata-rata bank digital sebesar 61,77%, dengan rentang nilai antara 30,32% hingga 116,24%. Adapun bank KBMI 4 memiliki rata-rata CIR sebesar 38,03%, dengan nilai minimum 30,70% dan nilai maksimum 46,50%. Untuk variabel ROA, bank digital mencatat rata-rata sebesar 2,89%, dengan nilai minimum -2,99% dan maksimum 6,60%. Sementara itu, bank KBMI 4 memiliki rata-rata ROA sebesar 3,36%, dengan rentang nilai antara 2,10% hingga 4,03%. Pada variabel NIM, bank digital memiliki rata-rata sebesar 14,25%, dengan nilai minimum 7,34% dan maksimum 24,38%. Sebaliknya, bank KBMI 4 memiliki rata-rata NIM sebesar 5,38%, dengan nilai minimum 3,80% dan maksimum 6,84%.

Secara keseluruhan, hasil ini menunjukkan adanya perbedaan nilai rata-rata, minimum, dan maksimum pada setiap variabel antara kedua kelompok bank. Gambaran tersebut memberikan indikasi awal mengenai adanya perbedaan karakteristik kinerja keuangan kedua kelompok bank.

Uji Normalitas

Pengujian ini memverifikasi bahwa distribusi data memenuhi asumsi analisis parametrik. Setiap kelompok memiliki kurang dari 50 observasi ($n = 12$). Dengan demikian, temuan *Shapiro-Wilk* dirujuk dalam uji normalitas. Jika nilai signifikansi (Sig.) lebih tinggi dari 0,05, data dianggap terdistribusi secara teratur.

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas

	Kelompok	Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.
BOPO (%)	DIGITAL	.960	12	.788
	KBMI4	.879	12	.086
CIR (%)	DIGITAL	.924	12	.321
	KBMI4	.961	12	.805
ROA (%)	DIGITAL	.920	12	.288
	KBMI4	.872	12	.069
NIM (%)	DIGITAL	.877	12	.079
	KBMI4	.955	12	.708

Sumber: Data diolah 2026

Semua variabel penelitian di kedua kelompok memiliki nilai signifikansi lebih dari 0,05, menurut temuan uji normalitas. Variabel BOPO, CIR, ROA, dan NIM pada kelompok

bank digital memiliki nilai signifikansi masing-masing sebesar 0,788, 0,321, 0,288, dan 0,079. Sebaliknya, variabel BOPO, CIR, ROA, dan NIM pada kelompok bank KBMI 4 memiliki nilai signifikansi masing-masing sebesar 0,086, 0,805, 0,069, dan 0,708.

Karena semua variabel penelitian memenuhi asumsi normalitas, analisis lebih lanjut dengan menggunakan uji t sampel independen sebagai teknik pengujian hipotesis dapat dilakukan.

Independent Samples T-test

Pada tahap ini dilakukan uji homogenitas varians atau *Levene's Test for Equality of Variances* untuk mengetahui kesamaan varians kedua kelompok.

Tabel 5. Hasil Independent Samples T-test

Variabel	Levene's Sig.	Variance Assumption	t	Sig. (2-tailed)	Keputusan
BOPO	0.816	Equal variances assumed	4.835	0.000	H1 diterima
CIR	<0.001	Equal variances not assumed	2.996	0.011	H2 diterima
ROA	<0.001	Equal variances not assumed	-0.540	0.599	H3 ditolak
NIM	<0.001	Equal variances not assumed	4.897	0.000	H4 diterima

Sumber: Data diolah 2026

Variabel BOPO memiliki nilai signifikansi 0,816 ($>0,05$) menurut temuan Uji Levene untuk Kesetaraan Varians, yang menunjukkan bahwa asumsi homogenitas varians terpenuhi dan uji tersebut menggunakan baris asumsi varians yang sama. Nilai signifikansi 0,000 ($<0,05$) untuk variabel CIR, ROA, dan NIM, di sisi lain, menunjukkan bahwa varians kedua kelompok tidak homogen. Akibatnya, baris asumsi varians yang tidak sama dirujuk oleh ketiga variabel ini.

Variabel BOPO memperoleh nilai t sebesar 4,835 dengan nilai p sebesar 0,000, menurut temuan uji perbedaan, menunjukkan perbedaan substansial dalam efisiensi biaya operasional antara kedua kelompok bank. Nilai BOPO rata-rata yang lebih tinggi pada bank digital menunjukkan bahwa, menurut KBMI 4, efisiensi operasional mereka masih lebih rendah daripada bank konvensional. Temuan uji untuk variabel CIR menunjukkan perbedaan signifikan antara kedua kelompok bank, dengan nilai t sebesar 2,996 dan nilai p sebesar 0,011. Nilai CIR rata-rata yang lebih tinggi pada bank digital menunjukkan bahwa, dalam kategori KBMI 4, rasio biaya operasional terhadap pendapatan operasional masih lebih besar daripada bank tradisional. Variabel ROA, berbeda dengan dua indikator lainnya, menunjukkan nilai t sebesar $-0,540$ dengan nilai p sebesar 0,599, yang menunjukkan bahwa

tidak ada perbedaan yang nyata dalam profitabilitas antara bank digital dan bank tradisional dalam kategori KBMI 4 selama periode penelitian. Meskipun rata-rata pengembalian aset (ROA) bank tradisional lebih tinggi, perbedaan ini tidak cukup signifikan secara statistik untuk menunjukkan perbedaan kinerja profitabilitas berdasarkan aset. Sementara itu, variabel NIM menghasilkan perbedaan yang substansial antara kedua kelompok bank, dengan nilai t sebesar 4,897 dan nilai p sebesar 0,000. Potensi bank digital untuk memberikan margin bunga bersih yang lebih besar daripada bank tradisional dalam kategori KBMI 4 ditunjukkan oleh nilai NIM rata-rata mereka yang lebih tinggi.

Secara keseluruhan, temuan uji t sampel independen menunjukkan bahwa bank digital dan bank tradisional dalam kategori KBMI 4 berbeda secara signifikan pada indikator BOPO, CIR, dan NIM, tetapi tidak pada ROA. Akibatnya, meskipun hipotesis H3 ditolak, hipotesis H1, H2, dan H4 diterima.

Perbedaan Rasio BOPO antara Kedua Kelompok Bank

Rasio Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) dalam kategori KBMI 4 berbeda secara signifikan antara bank digital dan bank tradisional, menurut temuan Uji t Sampel Independen ($p < 0,001$). Bank konvensional terus memiliki tingkat efisiensi operasional yang lebih tinggi selama periode 2023–2025, sebagaimana dibuktikan oleh rata-rata BOPO untuk bank digital yang 85,62% lebih tinggi daripada bank KBMI 4 sebesar 59,20%.

Secara konseptual, hasil ini menunjukkan bahwa keunggulan teknologi yang dimiliki bank digital belum sepenuhnya mampu dikonversi menjadi efisiensi biaya operasional. Meskipun bank digital beroperasi dengan jaringan kantor yang lebih terbatas dan proses bisnis yang lebih terdigitalisasi, namun nyatanya masih menanggung beban investasi yang besar pada pengembangan aplikasi, keamanan siber, infrastruktur teknologi, integrasi sistem, serta strategi akuisisi nasabah. Dengan demikian, penghematan biaya akibat digitalisasi masih diimbangi oleh tingginya biaya investasi untuk memperkuat model bisnis digital.

Sebaliknya, bank KBMI 4 memperoleh manfaat dari *economies of scale*. Skala usaha yang besar memungkinkan biaya tetap tersebar pada volume transaksi yang lebih tinggi sehingga biaya rata-rata menjadi lebih rendah. Selain itu, bank-bank tersebut telah memiliki basis nasabah yang luas, proporsi dana murah (*Current Account Saving Account/CASA*) yang tinggi, serta sumber pendapatan yang terdiversifikasi. Kondisi tersebut memungkinkan

efisiensi operasional tetap terjaga meskipun memiliki jaringan kantor dan jumlah pegawai yang lebih besar dibandingkan bank digital.

Teori Skala Ekonomi (Pindyck & Rubinfeld, 2018) yang menjelaskan mengapa bisnis dengan skala perusahaan yang lebih besar biasanya memiliki biaya rata-rata yang lebih rendah, didukung oleh temuan ini. Kesimpulan studi ini konsisten dengan kesimpulan Berger & Humphrey (1997), yang menunjukkan bahwa bank-bank besar dapat menggunakan skala ekonomi untuk meningkatkan efisiensi operasional. Di sisi lain, penelitian Ren et al. (2024) menjelaskan bahwa transformasi digital memang berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi melalui mekanisme *cost reduction*, namun manfaat tersebut baru dapat dicapai secara optimal ketika investasi teknologi telah menghasilkan peningkatan produktivitas dan skala operasional yang memadai.

Namun, studi ini juga menemukan bahwa selama periode pengamatan, rata-rata BOPO (*Business Process Outsourcing*) untuk bank digital mengalami penurunan. Hal ini menunjukkan bahwa pengeluaran dalam teknologi mulai meningkatkan efektivitas operasional. Dengan kata lain, seiring dengan meningkatnya jumlah konsumen, volume transaksi digital, dan pemanfaatan ekosistem layanan, keuntungan digitalisasi secara bertahap menjadi lebih nyata. Kondisi ini konsisten dengan temuan Shen et al. (2025) dan Abu Al-Haija et al. (2025), yang menunjukkan bahwa ketika adopsi teknologi dan integrasi proses bisnis telah mencapai tahap yang lebih matang, dampak transformasi digital terhadap efisiensi operasional akan lebih optimal.

Temuan ini memberikan perspektif baru terhadap literatur sebelumnya. Banyak penelitian terdahulu menempatkan digitalisasi sebagai faktor utama peningkatan efisiensi operasional. Akan tetapi, penelitian ini menunjukkan bahwa pada fase kematangan industri digital, efisiensi tidak hanya ditentukan oleh tingkat digitalisasi, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan memanfaatkan skala ekonomi. Dengan demikian, transformasi digital belum mampu sepenuhnya menggantikan keunggulan yang dimiliki bank konvensional berskala besar.

Perbedaan CIR antara Kedua Kelompok Bank

Rasio Biaya terhadap Pendapatan (CIR) antara kedua kelompok bank tersebut berbeda secara signifikan, menurut temuan pengujian ($p = 0,011$). Rata-rata CIR untuk bank digital adalah 61,77%, dibandingkan dengan 38,03% untuk bank KBMI 4. Hasil ini

menunjukkan bahwa bank digital terus memiliki rasio biaya operasional terhadap pendapatan yang lebih besar daripada bank tradisional.

Secara teori, dengan mengotomatiskan proses perusahaan dan mengurangi ketergantungan pada cabang fisik, model bisnis digital seharusnya memberikan struktur biaya yang lebih efektif. Namun, studi menunjukkan bahwa biaya operasional belum sepenuhnya dihilangkan oleh digitalisasi. Hal ini menunjukkan bahwa bank digital masih dalam tahap optimasi model bisnis, di mana komponen biaya utama tetap berupa investasi teknologi, pengembangan fitur, pemasaran digital, dan peningkatan keamanan sistem.

Di sisi lain, bank KBMI 4 telah memasuki fase operasional yang lebih stabil dengan struktur pendapatan yang beragam, meliputi pendapatan bunga, *fee-based income*, dan layanan keuangan lainnya. Diversifikasi pendapatan tersebut meningkatkan kemampuan bank dalam menyerap biaya operasional sehingga menghasilkan nilai CIR yang lebih rendah.

Temuan penelitian ini mendukung hasil penelitian Ozili (2023) dan Nguyen et al., (2025), yang menyatakan bahwa efisiensi biaya bank digital sangat dipengaruhi oleh tahapan perkembangan perusahaan. Namun, penelitian ini menunjukkan bahwa pada periode 2023–2025, ketika bank digital telah memasuki fase yang lebih matang, struktur biaya masih menjadi tantangan utama yang membedakan kinerja mereka dengan bank konvensional terbesar di Indonesia.

Menariknya, meskipun rata-rata CIR bank digital masih lebih tinggi, tren penurunan CIR selama periode penelitian menunjukkan adanya peningkatan efisiensi. Hal ini mengindikasikan bahwa model bisnis digital mulai bergerak menuju kondisi yang lebih berkelanjutan seiring meningkatnya skala usaha dan efisiensi operasional.

Perbedaan ROA antara Kedua Kelompok Bank

Hasil pengujian menunjukkan tidak ada perbedaan signifikan dalam Pengembalian Aset (ROA) antara bank digital dan bank KBMI 4, berbeda dengan indikator efisiensi ($p = 0,599$). ROA rata-rata bank KBMI 4 lebih besar, tetapi perbedaannya tidak signifikan secara statistik.

Kesimpulan ini menyiratkan bahwa peningkatan profitabilitas bukanlah konsekuensi langsung dari digitalisasi. Di satu sisi, aktivitas digital yang lebih banyak dan proses bisnis yang lebih efisien menguntungkan bank digital. Namun, keuntungan ini diimbangi oleh

pengeluaran signifikan yang terkait dengan ekspansi pasar, periklanan, dan investasi teknologi, yang menurunkan laba bersih perusahaan.

Temuan ini menunjukkan bahwa kemampuan bank untuk mengelola seluruh sumber dayanya berdampak pada profitabilitas di samping efektivitas operasional. Teknologi merupakan sumber daya strategis yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bila dipadukan dengan kemampuan organisasi, tata kelola yang baik, dan strategi bisnis yang sukses, menurut pendekatan Resource-Based View (RBV) (Barney, 1991). Akibatnya, kepemilikan teknologi saja tidak cukup untuk meningkatkan profitabilitas.

Di sisi lain, bank KBMI 4 memiliki keunggulan berupa aset yang besar, struktur pendanaan yang stabil, serta diversifikasi sumber pendapatan yang mampu menjaga profitabilitas meskipun menghadapi tekanan kompetisi digital.

Berbeda dengan beberapa penelitian terdahulu yang menyimpulkan bahwa transformasi digital meningkatkan profitabilitas secara signifikan Sayari (2024) dan Abu Al-Haija et al. (2025), penelitian ini menunjukkan bahwa pada konteks Indonesia, digitalisasi belum menghasilkan perbedaan profitabilitas yang signifikan apabila dibandingkan dengan bank konvensional terbesar. Temuan ini mengindikasikan bahwa keberhasilan transformasi digital perlu dievaluasi tidak hanya dari sisi inovasi teknologi, tetapi juga dari kemampuan menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan.

Perbedaan NIM antara Kedua Kelompok Bank

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada *Net Interest Margin* (NIM) antara kedua kelompok bank ($p < 0,001$). Rata-rata NIM bank digital mencapai 14,25%, jauh lebih tinggi dibandingkan bank KBMI 4 sebesar 5,38%.

Tingginya NIM bank digital menunjukkan bahwa model bisnis berbasis teknologi mampu menghasilkan pendapatan bunga yang relatif tinggi. Hal tersebut dipengaruhi oleh fokus bank digital pada segmen kredit konsumtif, kredit mikro, serta pinjaman digital yang umumnya memiliki tingkat bunga lebih tinggi dibandingkan kredit korporasi yang menjadi fokus utama bank KBMI 4. Selain itu, pemanfaatan analisis data dan teknologi memungkinkan bank digital menerapkan strategi *risk-based pricing* secara lebih fleksibel sesuai karakteristik debitur.

Namun demikian, tingginya NIM tidak diikuti oleh perbedaan ROA yang signifikan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pendapatan bunga yang tinggi belum sepenuhnya diterjemahkan menjadi laba karena sebagian besar masih digunakan untuk membiayai

investasi teknologi dan biaya operasional lainnya. Dengan demikian, kemampuan menghasilkan margin bunga yang tinggi belum menjadi indikator yang cukup untuk mencerminkan kinerja keuangan secara keseluruhan.

Temuan ini memberikan kontribusi penting terhadap literatur perbankan digital. Sebagian besar penelitian terdahulu menempatkan NIM sebagai salah satu indikator keberhasilan fungsi intermediasi. Namun, penelitian ini menunjukkan bahwa margin bunga yang tinggi belum tentu menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi apabila tidak diikuti oleh pengendalian biaya operasional yang efektif. Oleh karena itu, strategi peningkatan pendapatan harus diimbangi dengan peningkatan efisiensi agar mampu menciptakan kinerja keuangan yang berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Studi ini menunjukkan bahwa, selama periode 2023–2025, bank digital dan bank konvensional di kategori KBMI 4 Indonesia berbeda secara signifikan dalam efisiensi operasional yang ditentukan oleh rasio BOPO, Rasio Biaya terhadap Pendapatan (CIR), dan Margin Bunga Bersih (NIM), tetapi Pengembalian Aset (ROA) tidak berbeda. Temuan ini menunjukkan bahwa bank tradisional dalam kelompok KBMI 4 terus memperoleh manfaat dari skala ekonomi, struktur pembiayaan yang kuat, dan manajemen sumber daya yang lebih canggih dalam hal efisiensi operasional. Di sisi lain, bank digital mampu menghasilkan margin bunga yang lebih tinggi, namun keunggulan tersebut belum sepenuhnya dikonversi menjadi profitabilitas akibat tingginya biaya investasi teknologi dan pengembangan bisnis. Meskipun demikian, tren peningkatan efisiensi dan profitabilitas pada bank digital menunjukkan bahwa transformasi digital mulai memberikan manfaat ekonomi yang nyata. Hasil ini menunjukkan bahwa keberhasilan model bisnis perbankan di era digital tidak hanya bergantung pada tingkat adopsi teknologi, tetapi juga pada kemampuan bank untuk mengendalikan biaya operasional dan memanfaatkan sumber dayanya secara berkelanjutan. Untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi efisiensi operasional dan profitabilitas di sektor perbankan, penelitian tambahan disarankan untuk meningkatkan ukuran sampel dan periode pengamatan, serta mengintegrasikan variabel keuangan dan non-keuangan menggunakan pendekatan analitis yang lebih menyeluruh. Diharapkan bahwa studi lebih lanjut akan meningkatkan data

empiris terkait efektivitas model bisnis perbankan digital dan memfasilitasi pengembangan strategi dan kebijakan yang berfokus pada keberlanjutan sektor perbankan.

REFERENSI

- Abu Al-Haija, E., Al-Haraizah, A., LaAbu Al-Haija, E., Al-Haraizah, A., Lataifeh, A. S., Meqdade, M., & Yousef, N. (2025). The Impact of Digital Banking Transformation (DBT) Platforms on the Profitability and Efficiency of Islamic Banking. *Journal of Islamic Marketing*, 17(3), 1080–1100. <https://doi.org/10.1108/JIMA-06-2024-0241>
- Ally, O. J. (2025). Bank Efficiency in the Digital Age: The Role of Financial Technology Development. *Modern Finance Journal*, 11(2), 1–18.
- Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Berger, A. N., & Humphrey, D. B. (1997). Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research. *European Journal of Operational Research*, 98(2), 175–212. [https://doi.org/10.1016/S0377-2217\(96\)00342-6](https://doi.org/10.1016/S0377-2217(96)00342-6)
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2022). *Fundamentals of Financial Management* (16th ed.). Cengage Learning.
- Cornelli, G., Frost, J., Gambacorta, L., Rau, P. R., Wardrop, R., & Ziegler, T. (2023). Fintech and Big Tech Credit: A New Database. *Journal of Financial Intermediation*, 54, 101034. <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2022.101034>
- Lee, J., Li, T., & Shin, D. (2022). The Wisdom of Crowds in FinTech: Evidence from Initial Coin Offerings. *Review of Corporate Finance Studies*, 11(1), 1–46. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfab014>
- Nguyen, H. T., Nguyen, G. H., & Tran, Y. T. H. (2025). The Impact of Digital Transformation on the Operational Efficiency of Commercial Banks: Empirical Evidence from Vietnam. *International Journal of Innovative Research and Scientific Studies*, 8(2), 4345–4353. <https://doi.org/10.53894/ijirss.v8i2.6365>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Booklet Perbankan Indonesia 2024*. Otoritas Jasa Keuangan.
- Ozili, P. K. (2023). Digital Finance Research and Developments Around the World: A Literature Review. *International Journal of Business Forecasting and Marketing*

Intelligence, 8(1), 35–51.

Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2018). *Microeconomics* (9th ed.). Pearson Education.

Ren, X., Li, Y., & Zhang, Z. (2024). Does Digital Transformation Increase Bank Profit Efficiency? *Pacific-Basin Finance Journal*, 86, 102420. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2024.102420>

Rose, P. S., & Hudgins, S. C. (2020). *Bank Management and Financial Services* (10th ed.). McGraw-Hill Education.

Saunders, A., & Cornett, M. M. (2021). *Financial Institutions Management: A Risk Management Approach* (10th ed.). McGraw-Hill Education.

Sayari, S. (2024). Driving Digital Transformation: Analyzing the Impact of Internet Banking on Profitability in the Saudi Arabian Banking Sector. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(5), 174. <https://doi.org/10.3390/jrfm17050174>

Shen, C., Wu, J., Li, Y., & Chen, Q. (2025). Does Digital Transformation Improve the Cost Efficiency of Commercial Banks? Evidence from China. *Finance Research Letters*, 73, 106619. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.106619>

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D: Alfabeta, Bandung* (Cetakan ke 19). Alfabeta, Bandung.

Yongjie, Z., Li, W., & Chen, X. (2025). The Impact of Bank Digital Transformation on the Financial Performance of Commercial Banks. *SAGE Open*, 15(2). <https://doi.org/10.1177/21582440251365342>

Mosque-Based CSR Mapping in Makassar: An Analysis of Distribution, Maqasid Sharia, and Economic Empowerment Potential

Ridwan^{1*)}, Sakia Putri Samsul²⁾, Nur Ikhlasul Amal³⁾, Linda Arisanty Razak⁴⁾,
Ismail Badollahi⁵⁾

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾Pascasarjana Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Makassar

^{*)}Correspondence Author: bimaridwan89@yahoo.co.id, Makassar, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3643>

Abstract

Corporate Social Responsibility (CSR) has evolved into a strategic instrument that goes beyond mere corporate regulatory compliance, serving instead as a vehicle for sustainable community empowerment. It positions Sharia values, maqashid Sharia (the objectives of Sharia), and social justice as the fundamental pillars for the implementation of corporate social programs. This study is a descriptive-exploratory research aimed at understanding how Social and Environmental Responsibility (TJSL) and Corporate Social Responsibility (CSR) programs were distributed through mosques in Makassar City from 2016 to 2026. Data were gathered by examining secondary documents, such as corporate sustainability reports, TJSL reports from state-owned and regionally-owned enterprises (BUMN and BUMD), annual reports, government publications, media reports, and other relevant supporting documents. The findings indicate that mosque-based CSR implementation in Makassar City remains dominated by a charitable (worship-oriented) approach focusing on physical infrastructure and socio-religious activities, while empowerment programs aimed at strengthening the community's economy are notably absent. Therefore, the CSR model implemented in mosques needs to shift toward a sustainable economic empowerment approach that benefits the community; the mosque's function should not be rigidly confined to the realm of worship but should instead evolve into a new model of people-centered economics that champions the community's interests.

Keywords: Corporate Social Responsibility (CSR), Social and Environmental Responsibility (TJSL), Economic Empowerment of the Community, Mosque, Maqasid Sharia

Abstrak

Corporate Social Responsibility (CSR) telah berkembang menjadi instrumen strategis yang tidak hanya berorientasi pada kepatuhan perusahaan terhadap regulasi, tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan. Corporate Social Responsibility menempatkan nilai-nilai syariah, maqashid syariah, dan keadilan sosial sebagai fondasi utama dalam pelaksanaan program sosial perusahaan. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif eksploratif yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL) dan Corporate Social Responsibility (CSR) didistribusikan melalui masjid-masjid di Kota Makassar dari tahun 2016 hingga tahun 2026. Data penelitian diperoleh dengan mencari dokumen sekunder seperti laporan ketahanan perusahaan, laporan TJSL BUMN dan BUMD, laporan tahunan perusahaan, publikasi pemerintah, berita media dan dokumen pendukung lainnya yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi CSR berbasis masjid di Kota Makassar masih didominasi oleh pendekatan amal (ibadah) yang berfokus pada pembangunan fisik dan kegiatan sosial-keagamaan, sedangkan untuk program empowerment yang berfokus pada penguatan ekonomi umat masih belum terlihat. Oleh karena itu, model CSR yang diimplentasikan pada masjid harus diubah untuk mengarah pada pendekatan pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan sehingga memberikan kemaslahatan Masyarakat dan fungsi masjid tidak kaku pada ranah ibadah, tetapi masjid harus menjadi pola ekonomi kerakyatan baru yang berpihak pada Masyarakat.

Kata kunci : Corporate Social Responsibility (CSR), Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL), Pemberdayaan Ekonomi Umat, Masjid, Maqashid Syariah

PENDAHULUAN

Corporate Social Responsibility (CSR) telah berkembang menjadi instrumen strategis yang tidak hanya berorientasi pada kepatuhan perusahaan terhadap regulasi, tetapi juga sebagai sarana pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan. Menurut dalam perspektif Islam, CSR tidak sekadar dipahami sebagai aktivitas filantropi perusahaan, melainkan merupakan implementasi tanggung jawab sosial yang berlandaskan prinsip keadilan, kemaslahatan, dan kesejahteraan umat. Model Islamic Corporate Social Responsibility menempatkan nilai-nilai syariah, maqashid syariah, dan keadilan sosial sebagai fondasi utama dalam pelaksanaan program sosial perusahaan (Khurshid et al., 2014). Oleh karena itu, distribusi dana CSR dalam konteks Islam tidak hanya diarahkan untuk meningkatkan citra perusahaan, tetapi juga berkontribusi terhadap pembangunan sosial dan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

Agar berjalan Optimal, distribusi dana CSR membutuhkan instrument strategis dalam mencapai tujuannya, penelitian Khusnaini et al., (2026) menemukan bahwa masjid mampu menjadi instrument strategis dalam pemberdayaan ekonomi Masyarakat melalui berbagai program sosial, Pendidikan, dan pengembangan usaha produktif. Terutama data menunjukkan di Provinsi Sulawesi Selatan, jumlah masjid tercatat mencapai 15.982 unit pada tahun 2025. Data menunjukkan bahwa Kabupaten Bone dan Gowa memiliki jumlah masjid terbanyak, masing-masing 1.529 unit. Selanjutnya disusul oleh Kota Makassar dengan 1.470 masjid, Jeneponto sebanyak 1.119 masjid dan Bulukumba dengan 1.021 masjid. Besarnya jumlah tersebut menunjukkan bahwa masjid merupakan infrastruktur sosial yang potensial untuk mendukung implementasi program CSR agar lebih tepat sasaran, inklusif, dan berkelanjutan. (Khusnaini et al., 2026; Wahab et al., 2021).

Dalam konteks pembangunan ekonomi umat, masjid memiliki posisi yang sangat penting karena kedekatannya dengan masyarakat serta tingginya tingkat kepercayaan publik terhadap pengelolaannya. Mauludi et al. (2023) menunjukkan bahwa program pemberdayaan berbasis masjid mampu meningkatkan kesejahteraan kelompok rentan, khususnya anak yatim, melalui pendekatan ekonomi produktif dan pembinaan berkelanjutan. Temuan tersebut diperkuat oleh Imari & Ramadhan (2025) yang menyatakan bahwa sistem pemberdayaan ekonomi berbasis masjid dapat menciptakan kemandirian ekonomi masyarakat melalui pengembangan usaha mikro dan kegiatan ekonomi komunitas. Bahkan, Hidayat et al. (2025) menegaskan bahwa transformasi masjid melalui integrasi

ekonomi dan keuangan Islam berpotensi meningkatkan keberlanjutan sosial dan ekonomi masyarakat secara signifikan.

Distribusi dana CSR melalui masjid merupakan bentuk kolaborasi antara perusahaan dan lembaga sosial keagamaan dalam menciptakan kesejahteraan masyarakat. Program ini dapat diwujudkan dalam bentuk bantuan modal usaha, pelatihan kewirausahaan, beasiswa, pemberdayaan UMKM, penguatan ekonomi keluarga, dan kegiatan sosial lainnya. Setyawan (2022) menemukan bahwa program CSR mampu meningkatkan kapasitas ekonomi masyarakat Muslim melalui pendekatan pemberdayaan. Savitri & Yuniningsih (2023) menunjukkan bahwa bantuan CSR kepada masjid dan lembaga keagamaan dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar perusahaan apabila dikelola secara produktif. Penelitian Gunawan dan Faizah mengenai pemberdayaan berbasis masjid melalui dana CSR menunjukkan bahwa kolaborasi antara perusahaan dan masjid dapat meningkatkan manfaat ekonomi masyarakat sekitar serta memperkuat fungsi sosial masjid sebagai pusat pemberdayaan umat.

Di sisi lain, dana CSR perusahaan memiliki kapasitas yang besar untuk mendukung aktivitas pemberdayaan masyarakat. Setyawan (2022) menemukan bahwa program CSR yang dijalankan secara tepat sasaran mampu meningkatkan kapasitas sosial dan ekonomi masyarakat Muslim melalui berbagai program pengembangan keterampilan dan usaha produktif. Demikian pula, Savitri & Yuniningsih (2023) menunjukkan bahwa penyaluran bantuan CSR kepada masjid, mushollah, pondok pesantren, dan panti asuhan dapat memberikan dampak positif terhadap pemberdayaan masyarakat sekitar perusahaan apabila dikelola secara efektif dan berkelanjutan.

Namun demikian, sebagian besar distribusi dana CSR yang disalurkan kepada masjid masih berorientasi pada pembangunan fisik, renovasi sarana ibadah, dan kegiatan seremonial keagamaan. Padahal, potensi masjid sebagai pusat pemberdayaan ekonomi umat jauh lebih besar dibandingkan fungsi fisiknya semata. Fathori (2025) mengemukakan bahwa optimalisasi distribusi keuangan sosial Islam melalui masjid dapat menjadi instrumen efektif dalam pengentasan kemiskinan apabila dana yang tersedia diarahkan pada program-program produktif dan pemberdayaan ekonomi masyarakat. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi pemanfaatan dana CSR berbasis Islam dengan implementasi aktual yang masih didominasi oleh kegiatan konsumtif.

Berbagai penelitian masih membahas seputar pemberdayaan berbasis masjid, kajian yang secara khusus mengkaji distribusi dana CSR perusahaan kepada masjid sebagai instrumen pemberdayaan masyarakat dan ekonomi umat masih relatif terbatas. Sebagian besar penelitian lebih menyoroti implementasi CSR perusahaan, pengelolaan zakat dan wakaf, atau fungsi sosial masjid secara umum. Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang mampu menjelaskan bagaimana distribusi dana CSR perusahaan melalui masjid dapat dioptimalkan untuk menciptakan pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta memperkuat peran masjid sebagai pusat pembangunan sosial ekonomi umat.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian berjudul "Pemetaan CSR Berbasis Masjid Makassar: Analisis Distribusi, Maqashid syariah, Potensi Pemberdayaan Ekonomi" menjadi penting untuk dilakukan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan konsep Islamic Corporate Social Responsibility, sekaligus memberikan rekomendasi praktis bagi perusahaan, pengelola masjid, dan pemangku kepentingan dalam mengoptimalkan pemanfaatan dana CSR untuk pemberdayaan masyarakat dan penguatan ekonomi umat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif eksploratif dengan menggunakan dokumentasi dan analisis konten (Krippendorff (2022); Neuendorf (2019) Metode ini dipilih karena tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL) dan Corporate Social Responsibility (CSR) didistribusikan melalui masjid-masjid di Kota Makassar dari tahun 2016 hingga tahun 2026. Data penelitian diperoleh dengan mencari dokumen sekunder seperti laporan ketahanan perusahaan, laporan TJSL BUMN dan BUMD, laporan tahunan perusahaan, publikasi pemerintah, berita media dan dokumen pendukung lainnya yang relevan. Setelah itu, semua dokumen diperiksa dan dikategorikan berdasarkan status validasi, jenis perusahaan penyalur, bentuk bantuan, tempat penerima manfaat dan kesesuaian dengan Maqashid syariah. Metode analisis konten digunakan untuk menemukan cara untuk menerapkan CSR, menggambarkan ciri-ciri program yang disediakan masjid dan memahami manfaatnya untuk pemberdayaan ekonomi dan masyarakat umat. Metode ini memungkinkan peneliti untuk melakukan analisis sistematis terhadap berbagai sumber informasi untuk menghasilkan gambaran empiris

tentang tindakan CSR (Setiawan et al., 2023) yang berfokus pada masjid di Kota Makassar. Adapun tahapan analisis yang dilakukan yaitu:

Data penelitian diperoleh melalui studi dokumentasi terhadap berbagai sumber sekunder yang tersedia secara publik, meliputi website resmi perusahaan, laporan TJSL yang dapat diakses publik, laporan keberlanjutan apabila tersedia, publikasi pemerintah, serta berita media daring yang memuat informasi mengenai penyaluran CSR kepada masjid. Seluruh data kemudian diverifikasi melalui pencocokan antar-sumber (cross-check) untuk memastikan kesesuaian informasi mengenai perusahaan, penerima manfaat, bentuk bantuan, dan waktu pelaksanaan.

Melakukan verifikasi data pembanding regional melakukan verifikasi Kategorisasi yang meliputi data jenis perusahaan, bentuk bantuan yang diberikan, wilayah penerima serta melakukan analisis dari dimensi Maqashid syariah. Melakukan analisis Isi (Content Analysis) dengan mengidentifikasi pola CSR, Mengelompokkan program serta menginterpretasikan dampak sosial-ekonomi. Analisis Deskriptif dengan melihat Persentase dan Pemetaan wilayah penerima CSR.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Masjid di Sulawesi Selatan

Tabel 1. Daftar Masjid di Sulawesi Selatan

No	Kabupaten/Kota	Jumlah
1	Gowa dan Bone	1.529
2	Kota Makassar	1.470
3	Jeneponto	1.119
4	Bulukumba	1.021
5	Luwu	847
6	Maros	801
7	Wajo	743
8	Sinjai	714
9	Luwu Utara	677
10	Enrekang	656
11	Sidrap	571
12	Pangkep	531
13	Pinrang	527
14	Bantaeng	499
15	Takalar	479
16	Luwu Timur	466

17	Soppeng	460
18	Kepulauan Selayar	401
19	Barru	296
20	Kota Pare-pare	250
21	Kota Palopo	217
22	Tana Toaja	159
23	Toraja Utara	20
Jumlah		14.453

Sumber : Data BPS (2026).

Data BPS pada Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah masjid di Sulawesi Selatan yaitu 14.453 uni yang tersebar pada 23 Kabupaten/Kota. Jumlah masjid di Sulawesi Selatan masuk kategori jumlah yang banyak ini menjadi sinyal bahwa keberadaan masjid merupakan infrastruktur sosial-keagamaan yang sangat kuat yang merupakan representasi modal sosial yang dimiliki Masyarakat di Sulawesi Selatan. Banyaknya jumlah masjid menunjukkan kuatnya infrastruktur sosial-keagamaan yang dimiliki masyarakat Sulawesi Selatan. Kondisi ini juga menunjukkan tingginya partisipasi masyarakat dalam pembangunan sarana keagamaan serta tersedianya jaringan kelembagaan yang potensial untuk mendukung berbagai program sosial dan pemberdayaan masyarakat.

Tabel 2. Sebaran Masjid di Kota Makassar

No	Tahun	Nama Masjid	Alamat
1	2016–2026	Masjid Al-Markaz Al-Islami	Jl. Masjid Raya
2	2016–2026	Masjid Amirul Mukminin / Masjid Terapung	Pantai Losari
3	2016–2026	Masjid 99 Kubah	CPI
4	2016–2026	Masjid Cheng Hoo Makassar	Makassar
5	2016–2026	Masjid Jenderal Sudirman	Jl. Jenderal Sudirman
6	2016–2026	Masjid H.M. Asyik	Makassar
7	2016–2026	Masjid Nurul Kautsar	Makassar
8	2016–2026	Masjid Miftahul Khayr	Makassar
9	2016–2026	Masjid Babussalam MARI	Makassar
10	2016–2026	Masjid Agung 45	Makassar
11	2016–2026	Masjid Mamajang Raya	Mamajang
12	2016–2026	Masjid Jami Kerung-Kerung	Kerung-Kerung
13	2016–2026	Masjid Nurul Iman Telkom	Makassar
14	2016–2026	Masjid Nurul Hidayah	Makassar
15	2016–2026	Masjid Al Ikhlas	Makassar
16	2016–2026	Masjid Baiturrahman	Makassar
17	2016–2026	Masjid Al Muhajirin	Biringkanaya
18	2016–2026	Masjid Al Ikhtiar	Perdos Unhas
19	2016–2026	Masjid Darul Ilmi	Kampus/Pendidikan

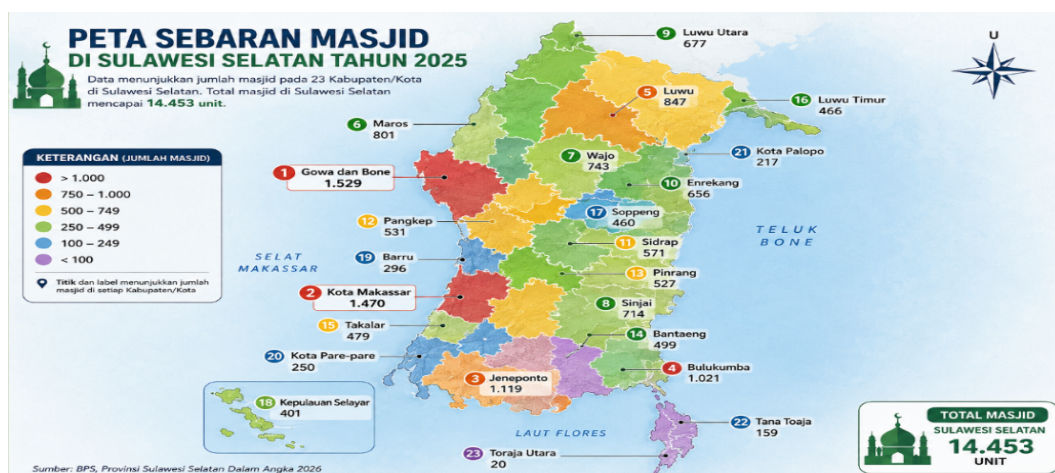
20	2016–2026	Masjid Al Amin	Makassar
21	2016–2026	Masjid Nurul Jihad	Makassar
22	2016–2026	Masjid Al Abrar	Makassar
23	2016–2026	Masjid Al Muttaqin	Makassar
24	2016–2026	Masjid Nurul Taqwa	Makassar
25	2016–2026	Masjid Nurul Huda	Makassar
26	2016–2026	Masjid Al Falah	Makassar
27	2016–2026	Masjid Baitul Makmur	Makassar
28	2016–2026	Masjid Nurul Iman	Makassar
29	2016–2026	Masjid Nurul Amin	Makassar
30	2018	Masjid Nurul Yasin	Kompleks Kantor Bupati Gowa
31	2018	Masjid Nurul Yasin	Kompleks Kantor Bupati Gowa
32	2019	Masjid Shiratal Mustaqim	Jl. Danau Tanjung Bunga
33	2021	Masjid Agung Sultan Alauddin	Kampus UIN Alauddin Samata
34	2022	Masjid Al-Muttahidah	Barombong
35	2024	Masjid Al Muhajirin BTP Blok AC2	BTP Blok AC2
36	2024	Masjid Qathratul Khaer	Makassar
37	2024	Masjid Raya Makassar	Jl. Masjid Raya
38	2025	Masjid Raudhatun Naim	Green River View, Tanjung Bunga
39	2025	Masjid Nurul Insyaf	Green River View, Tanjung Bunga
40	2025	Masjid Al-Rahmat Amarylis	Green River View, Tanjung Bunga
41	2025	Masjid Nurul Iman	Green River View/Tanjung Bunga
42	2025	Masjid Nurul Amin	Green River View, Tanjung Bunga
43	2025	Masjid Babul Ali	Makassar
44	2025	Masjid Anshar Somba Opu	Somba Opu / Makassar
45	2026	Masjid Nurul Mu'jizat	Kompleks Kejaksaan Tinggi Sulsel
46	2026	Masjid Nurul Iman	Kawasan Tanjung Bunga
47	2026	Masjid Jami' Baiturrahman	Kawasan Tanjung Bunga
48	2026	Masjid Al Bilal	Kawasan Tanjung Bunga
49	2026	Masjid Nur Ilham	Kawasan Tanjung Bunga
50	2026	Masjid Nurul Insyaf	Kawasan Tanjung Bunga

Sumber : Data BPS (2026).

Dari data tersebut terlihat bahwa sebaran masjid di Kota Makassar tidak sekedar bersifat residensial-sentris, melainkan telah bermigrasi secara massif dalam sentrum aktivitas kota. Fenomena ini memberikan sinyal informasi bahwa eksistensi masjid

nonsentral dan pusat pertumbuhan klaster bisnis, koridor Pendidikan serta pengembangan kota terpadu menjadikan posisi masjid sebagai institusi inklusif yang memfasilitasi interaksi lintas batas baik sosial-ekonomi, demografi maupun Pendidikan.

Dari sudut pandang modal social masjid tidak lagi menjadi ruang ritual melainkan bermanuver sebagai infrastruktur sosial yang membentuk kepercayaan (trust) serta internalisasi komunal yang merupakan determinan resiliensi dan pembangunan masyarakat perkotaan yang berkeadilan, berbudi dan bermartabat. Adapun masjid yang menjadi urban centers dengan aksesibilitas dan mobilitas public yang tinggi yaitu Al-markassz Al-Islami, Masjid Raya Makassar, masjid Amirul Mukminin dan masjid 99 Kubah, disisilain masjid sebagai infrastruktur spiritual di bidang Pendidikan yaitu Masjid Al-Ikhlas Universitas Hasanuddin, masjid Darul Ilmi serta beberapa masjid lainnya yang menegaskan posisi masjid sebagai komponen struktural yang menjadi bagian dari ekosistem Masyarakat urban. Adapun peta sebaran masjid dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 1. Peta Sebaran Masjid

Pemetaan CSR Masjid 2016-2026

Tabel 3. Status Validasi Database CSR/TJSL Masjid

Kategori	Jumlah Distribusi	Penjelasan
Penerima CSR/TJSL terverifikasi di Kota Makassar	19	Memiliki bukti berita, laporan CSR/TJSL, atau sumber resmi
Pembanding regional	3	Berlokasi di luar Kota Makassar, tetapi relevan sebagai pembanding pola CSR
Prospek/perlu verifikasi	28	Belum dapat disebut sebagai penerima CSR sebelum ada bukti dokumen
Jumlah	50	Database awal periode 2016–2026

Sumber : Data BPS (2026).

Dari 50 masjid yang diteliti, hanya 19 di antaranya dapat dianggap sebagai penerima CSR/TJSL terverifikasi, menurut tabel ini. Sementara itu, 28 masjid lainnya berada dalam kategori prospektif, yang berarti tidak dapat dianggap sebagai penerima CSR sampai ada bukti yang memadai. Kondisi ini menunjukkan bahwa dokumentasi CSR berbasis masjid masih belum terbuka dan terintegrasi secara menyeluruh. Ini menjadi catatan dan sekaligus menjadi peluang untuk terus melakukan pengembangan Sosial Capital Masyarakat yang lebih berdampak.

Profil Perusahaan/Lembaga Penyalur CSR

Tabel 4. Profil Perusahaan/Lembaga Penyalur CSR/TJSL Terverifikasi

No	Perusahaan	Jumlah	Program dan karakteristik Bantuan	Link Media
1	PT Gowa Makassar Tourism Development (GMTD)	10	Wakaf perlengkapan ibadah, Al-Qur'an, dan hewan kurban	<ol style="list-style-type: none"> 1. https://sindomakassar.com/read/news/17254/gmtd-wakafkan-perengkapan-ibadah-al-quran-ke-lima-masjid-di-tanjung-bunga-1746011087 2. GMTD Salurkan Hewan Kurban ke Lima Masjid di Kawasan Tanjung... 3. https://makassar.tribunnews.com/2025/04/30/5-masjid-di-tanjung-bunga-dapat-perengkapan-ibadah-dan-al-quran-dari-gmtd 4. https://nalarmedia.id/2024/10/25/program-csr-pt-gmtd-bagikan-paket-cinta-di-masjid/ 5. https://makassar.terkini.id/gmtd-salurkan-donasi-4-mesjid-dan-undang-anak-panti-buka-bersama/ 6. https://sulsel.herald.id/2025/06/04/gmtd-salurkan-5-ekor-kambing-di-masjid-kawasan-tanjung-bunga/ 7. https://mediawarta.com/03/10/2022/gmtd-berbagi-lewat-program-jumat-berkah/ 8. https://nalarmedia.id/2025/04/30/gmtd-wakafkan-perengkapan-ibadah-dan-al-quran-untuk-lima-masjid-di-tanjung-bunga/ 9. https://pluz.id/2024/10/25/jumat-berbagi-gmtd-bagikan-paket-nasi-kotak-di-masjid/ 10. https://www.instagram.com/p/DY6dUyAIHGr/
2	BRI Peduli	1	Renovasi Masjid Nurul Mul'izat	<ol style="list-style-type: none"> 1. https://kejati-sulawesiselatan.kejaksaan.go.id/confe

				rence/news/11274/read
				2. https://rakyatsulsel.fajar.co.id/2026/03/12/kajati-sulsel-apresiasi-program-bri-tjst-untuk-renovasi-masjid-di-kompleks-kejaksaan-makassar/
3	Bank Sulselbar	1	Bantuan pembangunan Masjid Qathratul Khaer	https://banksulselbar.co.id/files-data/2025/04/29/1002/bssb-sr-2024_sanitized_by_opswat.pdf
4	Perumnas	1	Renovasi dan pembangunan sarana ibadah Masjid Al Muhajirin BTP	https://perumnas.co.id/perumnas-membangun-masjid-al-muhajirin-makassar/
5	Indosat Ooredoo	1	Program Ramadan berupa pembagian 1.500 porsi hidangan berbuka di Masjid Raya Makassar	https://www.sulselsatu.com/2024/04/05/ramadan/indosat-gandeng-umkm-lokal-bagikan-1-500-porsi-hidangan-berbuka-untuk-warga-makassar.html
6	Bank Muamalat	1	Program Gerakan Bersih Masjid dan Lingkungan	https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/artikel/gerakan-bersih-masjid-dan-lingkungan-di-masjid-shiratal-mustaqim-makassar1
7	BNI	1	CSR pembangunan Masjid Agung Sultan Alauddin UIN Alauddin	https://uin-alauddin.ac.id/berita/detail/uin-alauddin-terima-bantuan-csr-dari-bni-untuk-pembangunan-masjid-agung-sultan-alauddin-1221
8	BRI Wilayah Makassar	1	Renovasi Masjid Nurul Yasin Kabupaten Gowa	https://humas.gowakab.go.id/masjid-nurul-yasin-dapat-kucuran-dana-csr-dari-bri-makassar-rp-500-juta/
9	BTN Cabang panakukang	1	Bantuan pembangunan Masjid Nurul Yasin Kabupaten Gowa	https://beritakotamakassar.com/2018/08/31/masjid-nurul-yasin-pembkab-gowa-keciprat-csr-bank-btn/
10	Pegadaian Kanwil VI Makassar	1	Material pembangunan fasilitas sanitasi Masjid Babul Ali	https://www.instagram.com/p/DM0HFqtzLbM/
11	Phinisi Hospitality Indonesia	1	Aksi sosial kebersihan Masjid Anshar Somba Opu	https://www.instagram.com/reel/DUXkduKE_30/
12	Perumda Air Minum Makassar	1	Bantuan pembangunan dan rehabilitasi Masjid Al-Muttahidah	https://pluz.id/2022/04/14/perumda-air-minum-makassar-beri-bantuan-csr-untuk-masjid/
Jumlah		21		

Sumber: Data diolah 2026

Tipologi Perusahaan Penyalur CSR

Tabel 5. Tipologi Perusahaan Penyalur CSR

Perusahaan	Jumlah
BUMN	6
BUMD	2
Perusahaan Swasta	3
Perbankan Syariah	1
Perusahaan Telekomunikasi	1
Jumlah	13

Sumber: Data diolah 2026

Berdasarkan pada table 5 diatas terlihat bahwa dominasi BUMN dan BUMD dalam program CSR berbasis masjid menyebabkan pola bantuan berfokus pada pembangunan fisik dan kegiatan sosial-keagamaan dari pada pemberdayaan ekonomi masyarakat. Akibatnya, manfaat yang dihasilkan cenderung bersifat sementara, seperti meningkatnya kenyamanan beribadah, ketersediaan fasilitas masjid yang lebih baik dan memenuhi kebutuhan sosial masyarakat pada titik tertentu. Karena program yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan UMKM, pelatihan kewirausahaan, akses permodalan dan penguatan ekonomi berbasis masjid belum berkembang secara optimal, dampak ekonomi yang berkelanjutan bagi jamaah masih relatif kecil.

Dengan demikian, kekuatan masjid sebagai pusat pemberdayaan ekonomi umat belum sepenuhnya dimanfaatkan. Akibatnya, kontribusi CSR untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat masih berfokus pada aspek sosial dan keagamaan dari pada transformasi ekonomi yang dapat menciptakan kemandirian dan keberlanjutan kesejahteraan jamaah, sehingga dapat secara ekonomi jangka panjang belum terlihat dan ini menjadi perhatian khusus untuk kedepannya.

Analisis Sebaran Wilayah Penerima CSR

Tabel 6. Sebaran Wilayah Penerima CSR Berbasis Masjid di Kota Makassar
Periode 2006-2026

Kecamatan	Jumlah Program CSR	Persentase (%)	Intensitas CSR	Perusahaan	Karakteristik Bantuan	Implikasi
Tamalate	12	57,14	Tinggi	GMTD, Bank Muamalat, Perumda Air Minum Makassar	Wakaf perlengkapan ibadah, Al-Qur'an, hewan kurban, kebersihan masjid, rehabilitasi masjid	Menunjukkan pengaruh kedekatan wilayah operasional perusahaan terhadap distribusi CSR
Panakukang	1	4,76	Rendah	BRI Peduli	Renovasi masjid	CSR masih berfokus pada proyek.
Bontoala	1	4,76	Rendah	Indosat Ooredoo Hutchison	Program Ramadan dan berbuka puasa	Perhatian focus pada kegiatan sosial-keagamaan
Tamalarea	1	4,76	Rendah	Perumnas	Renovasi dan pembangunan sarana ibadah	Mendukung fasilitas pendidikan dan komunitas
Wilayah Metropolitan (gowa)	2	9,52	Sedang	BNI, BRI Wilayah Makassar, BTN	Pembangunan dan renovasi masjid	Menunjukkan pola CSR lintas wilayah metropolitan
Belum teridentifikasi	4	19,04	Sedang	Bank Sulselbar, Pegadaian, Phinisi Hospitality	Pembangunan masjid, sanitasi, kebersihan masjid	Kesenjangan distribusi CSR terlihat jelas
Jumlah	21	100%				

Sumber: Data diolah 2026

Berdasarkan table 6 diatas, implementasi CSR berbasis masjid di Kota Makassar masih terkonsentrasi di Kecamatan Tamalate, yang menerima lebih dari separuh program CSR terverifikasi selama periode penelitian. Perusahaan penyalur layanan pelanggan (CSR) beroperasi di kawasan pengembangan bisnis dan properti Tanjung Bunga, yang mempengaruhi konsentrasi tersebut. Wilayah Tamalate terlihat mendominasi bantuan CSR

oleh Perusahaan yaitu Tanjung bunga, GMTD yang merupakan Kawasan pengembangan kota yang saat ini lagi massif dilakukan.

Di sisi lain, kecamatan lain hanya menerima satu atau dua program CSR, yang menunjukkan bahwa layanan CSR masih bersifat lokasional dan belum tersebar secara merata. Hasilnya menunjukkan bahwa faktor utama dalam menentukan lokasi penyaluran CSR berbasis masjid adalah masih pada kedekatan geografis antara perusahaan dan masyarakat sekitar. Dari data tersebut juga bermakna bahwa CSR masjid Makassar belum berkembang menjadi alat untuk pemberdayaan ekonomi umat, tetap fokus pada penguatan fungsi religius dan sosial.

Klasifikasi Program CSR Berdasarkan Perspektif Maqashid Syariah

Tabel 7. Klasifikasi Program CSR Berdasarkan Perspektif Maqashid Syariah

Bentuk Program CSR	Dimensi <i>Maqashid syariah</i>	Sasaran
Renovasi dan Pembangunan Masjid	Hifz al-Din (Perlindungan agama)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masjid Nurul Mu'jizat tela direnovasi oleh BRI Peduli, 2. Masjid Al Muhajirin tela dibangun oleh Perumnas, 3. Masjid Qathratul Khaer tela dibangun oleh Bank Sulselbar dan 4. Masjid Al-Muttahidah tela direhabilitasi oleh Perumda Ai Minum Makassar.
Program kebersihan masjid	Hifz al-Nafs (Perlindungan jiwa dan kesehatan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gerakan Bersih Masjid oleh Ban Muamalat; 2. Aksi bersih masjid oleh Phinis Hospitality Indonesia
Wakaf Al-Qur'an dan Perlengkapan ibadah	Hifz al-Din (Perlindungan agama)	Wakaf Al-Qur'an, mukena, sarung dan perlengkapan ibadah oleh GMTI pada lima masjid di kawasan Tanjung Bunga

Bantuan sanitasi dan Toile masjid	Hifz al-Nafs (Perlindungan jiwa dan kesehatan)	Bantuan material pembangunan toile Masjid Babul Ali oleh Pegadaia Kanwil VI Makassar
Program berbuka puas Ramadan	1. Hifz al-Nafs (Perlindungan jiwa) dan 2. Hifz al-Ukhuwah (Penguatan solidaritas sosial)	Pembagian 1.500 porsi hidangan berbuka di Masjid Raya Makassar oleh Indosat Ooredoo Hutchison
Hewan kurban	7. Hifz al-Nafs (Pemenuhan kebutuhan panga masyarakat) dan 8. Hifz al-Din (Syia keagamaan)	Penyaluran hewan kurban oleh GMTD kepada lima masjid di kawasan Tanjung Bunga
Bantuan ekonomi produkti	Hifz al-Mal (Perlindungan dan pengembangan harta)	Belum ditemukan secara dominan dalam database CSR masjid Kota Makassar periode 2018–2026

Sumber: Data diolah 2026

Berdasarkan table 4 diatas dapat dilihat bahwa dari perspektif Maqashid syariah, dimensi Hifz al-Din dan Hifz al-Nafs, yang diwujudkan melalui pembangunan sarana ibadah, penyediaan perlengkapan keagamaan, program kebersihan masjid, kegiatan Ramadan, dan penyaluran hewan kurban, masih menjadi fokus utama dari program CSR yang disalurkan melalui masjid di Kota Makassar. Dimensi Hifz al-Mal, yang berfokus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat, belum terlihat secara signifikan.

Temuan ini menunjukkan bahwa, meskipun perusahaan, pemerintah dan pengelola masjid perlu memperkuat pengembangan masjid sebagai pusat pemberdayaan ekonomi umat, fokus implementasi CSR berbasis masjid masih pada penguatan fungsi religius dan sosial masjid sehingga kedepan penting bagi masjid khususnya dalam implemantasi dana CSR bisa diarahkan kepada bantuan ekonomi produktif khususnya UMKM. Oleh karenanya hasil menunjukkan bahwa, karena Hifz al-Din dan Hifz al-Nafs adalah fokus utama program, ada ketimpangan dalam distribusi manfaat CSR. Ini karena dimensi Hifz al-Mal sebagai pilar pemberdayaan ekonomi umat belum berkembang secara signifikan.

Potensi Masjid sebagai Pusat Pemberdayaan Ekonomi Umat

Hasil penelusuran dan analisis yang dilakukan menemukan bahwa masjid memiliki potensi yang jauh lebih besar sebagai pusat pemberdayaan ekonomi umat, meskipun pembangunan fisik dan kegiatan sosial-keagamaan masih menjadi fokus program CSR berbasis masjid di Kota Makassar. Masjid memiliki tingkat kepercayaan masyarakat yang tinggi, banyak jamaah dan kemampuan untuk secara langsung menjangkau berbagai kelompok masyarakat, yang mendukung posisinya sebagai institusi sosial. Masjid membentuk hubungan kepercayaan (trust), jaringan sosial (network) dan norma kolektif, yang sangat penting untuk pembangunan ekonomi berbasis komunitas dari perspektif modal sosial. Studi menunjukkan bahwa modal sosial Islam meningkatkan kesehatan masyarakat, memperkuat jaringan usaha, dan mendukung keberlanjutan operasi ekonomi berbasis komunitas.

Masjid tidak hanya berfungsi sebagai tempat ibadah, tetapi juga dapat berubah menjadi pusat pemberdayaan masyarakat. Penelitian yang dilakukan pada Masjid Jogokariyan di Yogyakarta menemukan bahwa masjid memiliki kemampuan untuk menggerakkan kegiatan ekonomi jamaah melalui pengelolaan dana sosial, pemberdayaan UMKM, dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam berbagai kegiatan ekonomi produktif (Eka Tri Wahyuni, 2023). Penelitian lain menunjukkan bahwa masjid dapat menjadi pusat pengembangan ekonomi masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan, koperasi, akses ke pembiayaan syariah, dan penguatan usaha mikro berbasis jamaah. Bahkan, transformasi masjid yang didukung oleh kerja sama antara lembaga sosial Islam, sektor usaha, dan teknologi digital dapat menghasilkan model pemberdayaan ekonomi yang lebih berkelanjutan dan berdampak luas bagi masyarakat (Sugiharto et al., 2025).

Keberadaan 1.470 masjid di pusat-pusat aktivitas masyarakat di Kota Makassar merupakan aset strategis yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan dampak CSR perusahaan. Masjid akan menjadi penggerak ekonomi lokal jika program CSR ditujukan untuk mengembangkan UMKM jamaah, literasi keuangan syariah, koperasi masjid, pelatihan keterampilan, dan inkubasi usaha berbasis komunitas. Dengan demikian, masjid tidak hanya akan menjadi penerima manfaat dari program CSR, tetapi juga akan menjadi penggerak ekonomi lokal. Oleh karena itu, dengan mengubah fokus CSR dari filantropi (charity-oriented) ke arah pemberdayaan (empowerment-oriented), masjid dapat menjadi salah satu pilar pembangunan sosial-ekonomi yang berkelanjutan. Ini akan sejalan dengan

tujuan Maqashid syariah, terutama Hifz al-Mal (perlindungan dan pengembangan harta) dan Hifz al-Nafs (peningkatan kesejahteraan masyarakat).

Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa distribusi CSR berbasis masjid di Kota Makassar masih didominasi oleh program yang berfokus pada pembangunan fisik dan penguatan aktivitas keagamaan, seperti renovasi masjid, penyediaan perlengkapan ibadah, bantuan Ramadan, sanitasi, dan penyediaan hewan kurban. Hasilnya menunjukkan bahwa bisnis melihat masjid sebagai institusi sosial dengan legitimasi tinggi dan hubungan langsung dengan masyarakat. Menurut teori pemangku kepentingan (Freeman, 1984), perusahaan bertanggung jawab kepada masyarakat dan pemegang saham. Oleh karena itu, penyebaran CSR melalui masjid adalah cara perusahaan membangun hubungan sosial, memperoleh legitimasi publik, dan meningkatkan kepercayaan masyarakat. Ini adalah hasil dari keterlibatan BUMN, BUMD, bank, dan perusahaan swasta di Kota Makassar, yang menempatkan masjid sebagai salah satu sasaran utama program TJSL dan CSR.

Masjid adalah aset sosial yang memiliki jaringan, kepercayaan, dan solidaritas yang kuat dalam masyarakat, seperti yang ditunjukkan oleh banyaknya masjid di Sulawesi Selatan dan Kota Makassar dari perspektif modal sosial (social capital). Modal sosial yang dibangun melalui kepercayaan dan jaringan sosial dapat meningkatkan efisiensi pembangunan masyarakat, menurut Putnam (2000). Hasil penelitian menunjukkan bahwa masjid berada di pusat aktivitas masyarakat seperti kawasan permukiman, pendidikan, pemerintahan, dan pusat pertumbuhan ekonomi, dan sebagian besar program CSR disalurkan melalui mereka (Syaripudin et al., 2024). Kondisi ini menunjukkan bahwa masjid telah berkembang menjadi infrastruktur sosial yang tidak hanya menjalankan fungsi ibadah tetapi juga berfungsi sebagai cara untuk memberikan manfaat sosial perusahaan kepada masyarakat. Meningkatnya sarana ibadah, kenyamanan jamaah, peningkatan aktivitas sosial keagamaan, dan peningkatan interaksi sosial dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan kemasjidan adalah beberapa efek yang dirasakan.

Namun, temuan penelitian juga menunjukkan bahwa implementasi CSR berbasis masjid masih cenderung berorientasi pada kebajikan dari pada empowerment. Sebagian besar bantuan masih berfokus pada kebutuhan fisik dan kegiatan sosial jangka pendek, dan sangat sedikit program yang ditujukan untuk membantu ekonomi jamaah. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Mauludi et al., 2023), (Hidayat et al., 2025), dan

(Wahab et al., 2021), yang menemukan bahwa masjid memiliki potensi besar untuk berfungsi sebagai pusat pengembangan ekonomi masyarakat melalui koperasi masjid, pelatihan kewirausahaan, pendampingan usaha kecil dan menengah (UMKM), dan literasi keuangan syariah. Program ekonomi produktif belum sepenuhnya berfokus pada CSR untuk meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kemandirian ekonomi jamaah. Akibatnya, dampak ekonomi jangka panjang masih belum jelas, tetapi keuntungan sosial dan spiritual masih mendominasi.

Jika dilihat dari sudut pandang Maqashid syariah, sebagian besar program CSR yang ditemukan dalam penelitian ini berkontribusi pada dimensi Hifz al-Din (perlindungan agama) dan Hifz al-Nafs (perlindungan jiwa), sedangkan dimensi Hifz al-Mal (perlindungan dan pengembangan harta) relatif rendah. Meskipun demikian, tujuan utama pembangunan berkelanjutan dalam Islam adalah untuk mempertahankan aktivitas ibadah dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara konsisten. Akibatnya, hasil penelitian menunjukkan bahwa model CSR berbasis masjid di Kota Makassar harus diubah dari sekadar kegiatan amal menjadi program pemberdayaan ekonomi umat yang lebih efisien. Perusahaan dapat mengembangkan program CSR seperti pelatihan usaha, inkubasi UMKM, koperasi masjid, dan pembiayaan syariah dengan memanfaatkan jaringan sosial masjid yang luas dan tingkat kepercayaan masyarakat yang tinggi. Manfaat CSR tidak hanya dirasakan dalam bentuk pembangunan fisik, tetapi juga dapat meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak lagi cukup menjadikan masjid sebagai objek penyaluran CSR yang berorientasi pada kegiatan filantropi dan pembangunan fisik semata. Temuan penelitian ini mengindikasikan perlunya perubahan paradigma menuju model CSR berbasis pemberdayaan (empowerment-oriented CSR), di mana masjid berperan sebagai mitra strategis dalam pengembangan ekonomi masyarakat. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini dapat menjadi dasar dalam menyusun program CSR yang lebih berkelanjutan, seperti pengembangan UMKM jamaah, pelatihan kewirausahaan, inkubasi bisnis, dan pembiayaan syariah. Bagi pengelola masjid, temuan ini menjadi landasan untuk memperluas fungsi masjid sebagai pusat pemberdayaan ekonomi umat, sedangkan bagi pemerintah daerah dan regulator, penelitian ini memberikan masukan dalam merumuskan kebijakan kolaborasi antara perusahaan dan lembaga keagamaan agar

distribusi CSR lebih merata, tepat sasaran, serta selaras dengan tujuan Maqashid Syariah dan pembangunan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi CSR berbasis masjid di Kota Makassar masih didominasi oleh pendekatan amal (ibadah) yang berfokus pada pembangunan fisik dan kegiatan sosial-keagamaan, sedangkan untuk program empowerment yang berfokus pada penguatan ekonomi umat masih belum terlihat. Oleh karena itu, model CSR yang diimplementasikan pada masjid harus diubah untuk mengarah pada pendekatan pemberdayaan ekonomi yang berkelanjutan sehingga memberikan kemashlatan Masyarakat.

Adapun keterbatasan penelitian ini yaitu tidak melakukan pengukuran secara langsung jumlah dana CSR, jumlah penerima manfaat dan dampak ekonomi program terhadap jamaah karena penelitian ini menggunakan data sekunder. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan pendekatan campuran dengan mewawancarai pengurus masjid dan perusahaan penyalur CSR, sehingga hasil lebih dalam dan dapat melihat produktifitas serapan dana CSR.

REFERENSI

- Adnan Khurshid, M., Al-Aali, A., Ali Soliman, A., & Mohamad Amin, S. (2014). Developing an Islamic Corporate Social Responsibility model (ICSR). *Competitiveness Review*, 24(4), 258–274.
- Eka Tri Wahyuni. (2023). Pemberdayaan Ekonomi di Masjid Jogokarian Yogyakarta: JUKOM-Jurnal Pendidikan Ekonomi, <http://www.jukom-jurnal.org>, 81–91.
- Fathori, F. (2025). Memaksimalkan Distribusi Keuangan Sosial Islam Dan Pengentasan Kemiskinan; Bukti Dari Masjid di Indonesia. *Currency (Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah)*, 4(1), 547–560.
- Hidayat, R., Rodoni, A., Sukardi, B., Asmanto, E., & Ismail, N. (2025). Transforming Mosque Sustainability: Leveraging Islamic Economics and Finance for Community Empowerment. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 16(2), 313–334.
- Imari, I., & Ramadhan, M. U. C. (2025). Establishing Economic Empowerment System

- Through Mosque Based Community. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(1), 1–17.
- Khusnaini, K., Liyana, N. F., & Kustiani, N. A. (2026). The Strategic Role of Mosques in Empowering the Community's Economy: A Case Study of the Bintaro Jaya Grand Mosque. *Journal of Tourism Economics and Policy*, 6(2), 434–443.
- Krippendorff, K. (2022). Content Analysis: An Introduction to Its Methodology. In Sage Research Methods. <https://doi.org/10.4135/9781071878781>
- Mauludi, M., Ibrahim, M. S. S., Rifaid, M., & Thoha, A. F. K. (2023). Pemberdayaan ekonomi masyarakat Islam berbasis masjid (Studi kasus pemberdayaan yatim Masjid Ar Rahmah Surabaya). *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 22(1), 1–12.
- Neuendorf, K. A. (2019). The Content Analysis Guidebook. In SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.5260/chara.19.4.38>
- Savitri, A. A., & Yuniningsih, Y. (2023). Optimalisasi Program CSR PT Petrokimia Gresik Pada Penyaluran Bantuan Masjid, Musala, Pondok Pesantren, Dan Panti Asuhan Untuk Pemberdayaan Masyarakat Sekitar Perusahaan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains Dan Teknologi*, 2(2), 40–49.
- Setiawan, T., Sugianto, M., Dahlan, K. S. S., & Purwanti, A. (2023). Corporate Social Responsibility: Qualitative and Quantitative Content Analysis Study. *The Indonesian Accounting Review*, 13(2), 249–262. <https://doi.org/10.14414/tiar.v13i2.3474>
- Setyawan, M. N. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Muslim Melalui Program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (Studi Kasus Csr Pt Telkom Palangkaraya) Empowerment Of Muslim Communities Through Corporate Social Responsibility Program (Case Study Of Csr Pt Telkom Palangkaraya).
- Sugiharto, Erza, S., Desna, M. R., Parisya, Z., Azkari, N. M., & Lutfiyana. (2025). Pemakmuran Masjid Berbasis Pemberdayaan Ekonomi Umat. 3(4), 68–81.
- Syaripudin, E. I., Raito, R., Aliyah, S., Gaussian, G., & Sunarsa, S. (2024). Mosque As the Center of Economic Empowerment of the Millennial Generation in Garut Regency. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Finance*, 3(2), 29–40. <https://doi.org/10.37680/ijief.v3i2.5386>
- Wahab, A., Arsyad, S., & Syahrani, R. (2021). Implementation of Sharia Economy as a Model of Community Empowerment Mosque-Based. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 4(1), 168–178.

Literature Review on Work Culture in Improving the Quality of Excellent Service in Government Agencies

Agung Solihin^{1*)}, Achmad Tarmizi²⁾

¹⁾²⁾Universitas Dian Nusantara

^{*)}Correspondence Author: agung.solihin@undira.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3634>

Abstract

This study aims to examine the role of work culture in improving service excellence within government institutions through a literature review approach. The study analyzes relevant books, scientific journals, and government regulations related to work culture and public service. The findings indicate that a work culture based on integrity, professionalism, discipline, accountability, teamwork, and a service-oriented mindset has a significant impact on improving service quality. The effective implementation of a positive work culture enhances employee performance, accelerates service delivery, increases public satisfaction, and strengthens public trust in government institutions. Conversely, weak implementation of work culture may hinder organizational effectiveness and reduce the quality of public services. Therefore, strengthening work culture through leadership commitment, human resource development, and continuous evaluation is essential for achieving excellent public service. This literature review is expected to serve as a reference for government institutions in developing strategies to improve service quality through the effective implementation of work culture.

Keywords: Work Culture, Service Excellence, Public Service, Government Institutions, Literature Review

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji berbagai literatur mengenai peran budaya kerja dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Metode yang digunakan adalah kajian literatur (literature review) dengan menganalisis berbagai buku, jurnal ilmiah, serta peraturan yang relevan terkait budaya kerja dan pelayanan publik. Hasil kajian menunjukkan bahwa budaya kerja yang berlandaskan nilai-nilai integritas, profesionalisme, disiplin, akuntabilitas, kerja sama, dan orientasi pada pelayanan masyarakat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kualitas pelayanan prima. Penerapan budaya kerja yang baik mampu meningkatkan kinerja aparatur, mempercepat proses pelayanan, meningkatkan kepuasan masyarakat, serta membangun kepercayaan publik terhadap instansi pemerintah. Sebaliknya, lemahnya implementasi budaya kerja dapat menghambat efektivitas pelayanan dan menurunkan kualitas layanan publik. Oleh karena itu, penguatan budaya kerja melalui komitmen pimpinan, pengembangan sumber daya manusia, serta evaluasi berkelanjutan menjadi faktor penting dalam mewujudkan pelayanan publik yang berkualitas. Kajian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi instansi pemerintah dalam mengembangkan strategi peningkatan kualitas pelayanan melalui penerapan budaya kerja yang efektif.

Kata kunci : Budaya Kerja, Pelayanan Prima, Pelayanan Publik, Instansi Pemerintah, Kajian Literatur

PENDAHULUAN

Pelayanan publik merupakan salah satu fungsi utama pemerintah dalam memenuhi kebutuhan dan hak masyarakat. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh instansi pemerintah menjadi indikator penting dalam menilai efektivitas penyelenggaraan pemerintahan. Masyarakat saat ini menuntut pelayanan yang cepat, tepat, transparan, akuntabel, dan berorientasi pada kepuasan pengguna layanan. Oleh karena itu, instansi pemerintah dituntut untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan guna mewujudkan tata kelola pemerintahan yang baik (*good governance*).

Salah satu faktor yang memengaruhi kualitas pelayanan prima adalah budaya kerja yang diterapkan dalam organisasi. Budaya kerja merupakan sekumpulan nilai, norma, kebiasaan, dan perilaku yang menjadi pedoman bagi setiap aparatur dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Budaya kerja yang positif akan mendorong pegawai untuk bekerja secara profesional, disiplin, berintegritas, bertanggung jawab, serta berorientasi pada kepuasan masyarakat. Sebaliknya, budaya kerja yang lemah dapat menyebabkan rendahnya produktivitas, kurang optimalnya pelayanan, serta menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap instansi pemerintah.

Penerapan budaya kerja di lingkungan instansi pemerintah tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kinerja individu, tetapi juga membangun budaya organisasi yang mendukung terciptanya pelayanan publik yang berkualitas. Nilai-nilai dasar seperti integritas, profesionalisme, sinergi, inovasi, dan orientasi pelayanan menjadi fondasi dalam mewujudkan pelayanan prima. Selain itu, perkembangan teknologi informasi, digitalisasi pelayanan publik, serta meningkatnya ekspektasi masyarakat menuntut aparatur pemerintah untuk terus beradaptasi dan meningkatkan kualitas budaya kerjanya.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa budaya kerja memiliki hubungan yang erat dengan kualitas pelayanan publik. Organisasi yang berhasil membangun budaya kerja yang kuat cenderung memiliki tingkat kepuasan masyarakat yang lebih tinggi, proses pelayanan yang lebih efisien, serta kinerja organisasi yang lebih baik. Oleh karena itu, pemahaman mengenai konsep budaya kerja dan implementasinya dalam instansi pemerintah menjadi penting sebagai dasar dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima.

Penelitian ini menggunakan metode kajian literatur (*literature review*) dengan menganalisis berbagai sumber ilmiah, seperti buku, jurnal, artikel, dan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan budaya kerja dan pelayanan publik. Melalui kajian ini

diharapkan dapat diperoleh gambaran yang komprehensif mengenai konsep budaya kerja, faktor-faktor yang memengaruhi implementasinya, serta kontribusinya dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Hasil kajian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi akademisi, praktisi, dan pengambil kebijakan dalam merumuskan strategi penguatan budaya kerja sebagai upaya meningkatkan kualitas pelayanan publik secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kajian literatur empiris (*empirical literature review*), yaitu suatu pendekatan penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan, menelaah, mengevaluasi, dan mensintesis berbagai hasil penelitian empiris yang telah dipublikasikan sebelumnya mengenai budaya kerja dan kualitas pelayanan publik pada instansi pemerintah. Kajian literatur empiris tidak hanya menyajikan ringkasan teori, tetapi juga mengintegrasikan temuan-temuan penelitian terdahulu yang diperoleh melalui berbagai metode penelitian sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara budaya kerja dan peningkatan kualitas pelayanan prima. Melalui pendekatan ini, peneliti berupaya mengidentifikasi pola, persamaan, perbedaan, serta kesenjangan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh berbagai peneliti sebagai dasar dalam menyusun kesimpulan yang lebih sistematis dan berbasis bukti (*evidence-based*).

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji berbagai literatur mengenai peran budaya kerja dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Sumber data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari berbagai jurnal ilmiah nasional dan internasional, buku referensi, artikel ilmiah, prosiding, serta peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan budaya kerja, manajemen sumber daya manusia, pelayanan publik, dan pelayanan prima. Literatur yang digunakan dipilih berdasarkan tingkat relevansi dengan fokus penelitian, kualitas publikasi, serta kesesuaiannya dengan perkembangan konsep budaya kerja dan pelayanan publik di lingkungan instansi pemerintah.

Proses kajian dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu identifikasi literatur yang relevan, seleksi berdasarkan kesesuaian topik penelitian, telaah kritis terhadap isi dan temuan setiap penelitian, kemudian analisis dan sintesis hasil penelitian untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai pengaruh budaya kerja terhadap peningkatan

kualitas pelayanan prima. Analisis dilakukan secara deskriptif-kualitatif dengan membandingkan berbagai hasil penelitian empiris, mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung maupun menghambat implementasi budaya kerja, serta merumuskan implikasi yang dapat diterapkan dalam penyelenggaraan pelayanan publik di instansi pemerintah.

Hasil kajian menunjukkan bahwa budaya kerja yang berlandaskan nilai-nilai integritas, profesionalisme, disiplin, akuntabilitas, kerja sama, inovasi, serta orientasi pada pelayanan masyarakat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kualitas pelayanan prima. Berbagai penelitian empiris menunjukkan bahwa penerapan budaya kerja yang positif mampu meningkatkan kinerja aparatur, mempercepat proses pelayanan, mengurangi kesalahan administratif, meningkatkan kepuasan masyarakat, serta memperkuat kepercayaan publik terhadap instansi pemerintah. Sebaliknya, lemahnya implementasi budaya kerja, rendahnya komitmen organisasi, kurangnya pengawasan, serta terbatasnya kompetensi sumber daya manusia menjadi faktor yang dapat menghambat efektivitas pelayanan dan menurunkan kualitas layanan publik.

Oleh karena itu, penguatan budaya kerja melalui komitmen pimpinan, pengembangan kompetensi aparatur, internalisasi nilai-nilai organisasi, pemberian keteladanan, sistem penghargaan dan evaluasi kinerja yang berkelanjutan, serta inovasi dalam penyelenggaraan pelayanan publik menjadi faktor penting dalam mewujudkan pelayanan prima yang efektif, efisien, transparan, dan akuntabel. Kajian literatur empiris ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam memperkaya kajian mengenai budaya kerja di sektor publik serta menjadi referensi bagi instansi pemerintah dalam merumuskan strategi peningkatan kualitas pelayanan yang berorientasi pada kebutuhan dan kepuasan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kajian literatur menunjukkan bahwa budaya kerja merupakan salah satu faktor yang memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Berdasarkan hasil telaah dari berbagai jurnal ilmiah, buku, serta hasil penelitian terdahulu, ditemukan bahwa organisasi pemerintah yang menerapkan budaya kerja secara konsisten cenderung mampu memberikan pelayanan yang lebih efektif, efisien, transparan, dan berorientasi pada kepuasan masyarakat. Budaya kerja tidak hanya dipahami

sebagai kebiasaan dalam melaksanakan tugas, tetapi juga sebagai sistem nilai yang menjadi pedoman bagi aparatur dalam menjalankan fungsi pelayanan publik.

Penerapan budaya kerja yang baik tercermin melalui nilai-nilai disiplin, integritas, profesionalisme, tanggung jawab, kerja sama, inovasi, serta orientasi pada pelayanan. Nilai-nilai tersebut menjadi landasan dalam membentuk perilaku aparatur sipil negara sehingga mampu memberikan pelayanan yang sesuai dengan standar pelayanan publik. Selain itu, budaya kerja yang positif dapat menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, meningkatkan motivasi pegawai, memperkuat koordinasi antarunit kerja, serta mendorong terciptanya inovasi dalam penyelenggaraan pelayanan kepada masyarakat.

Tabel 1. Sintesis Hasil Kajian Literatur Tentang Budaya Kerja dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Prima pada Instansi Pemerintah

No.	Fokus Kajian	Hasil Temuan
1	Disiplin kerja	Disiplin pegawai meningkatkan ketepatan waktu penyelesaian pelayanan, mengurangi keterlambatan, dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap instansi pemerintah.
2	Integritas	Aparatur yang memiliki integritas tinggi mampu memberikan pelayanan secara jujur, transparan, akuntabel, serta mengurangi praktik penyimpangan dalam pelayanan publik.
3	Profesionalisme	Kompetensi, keterampilan, dan kemampuan pegawai berpengaruh terhadap kualitas pelayanan sehingga pelayanan menjadi lebih cepat, tepat, dan sesuai kebutuhan masyarakat.
4	Kerja sama	Kolaborasi antarpegawai dan antarbidang memperlancar proses pelayanan, mempercepat penyelesaian pekerjaan, serta meningkatkan efektivitas organisasi.
5	Orientasi pelayanan	Pegawai yang berorientasi pada kepuasan masyarakat lebih responsif dalam menangani kebutuhan, keluhan, dan harapan pengguna layanan.

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa seluruh penelitian yang dikaji memiliki kesamaan pandangan bahwa budaya kerja merupakan faktor strategis dalam meningkatkan kualitas pelayanan publik. Disiplin kerja menjadi aspek yang paling banyak dibahas karena berkaitan langsung dengan ketepatan waktu, kepatuhan terhadap prosedur, dan penyelesaian pelayanan sesuai standar operasional. Semakin tinggi tingkat disiplin aparatur, semakin baik pula kualitas pelayanan yang diterima masyarakat.

Selain disiplin, integritas menjadi unsur penting dalam membangun pelayanan prima. Berbagai penelitian menjelaskan bahwa integritas mendorong aparatur untuk bekerja secara jujur, bertanggung jawab, dan mengutamakan kepentingan masyarakat. Penerapan nilai integritas juga berkontribusi terhadap peningkatan transparansi, akuntabilitas, serta

pencegahan praktik korupsi, kolusi, dan nepotisme dalam penyelenggaraan pelayanan publik.

Profesionalisme juga menjadi faktor yang sangat menentukan keberhasilan pelayanan. Aparatur yang memiliki kompetensi, pengetahuan, dan keterampilan yang memadai mampu menyelesaikan pekerjaan secara efektif serta memberikan solusi yang tepat terhadap berbagai permasalahan yang dihadapi masyarakat. Oleh karena itu, peningkatan kompetensi melalui pendidikan, pelatihan, dan pengembangan sumber daya manusia menjadi bagian penting dalam membangun budaya kerja yang berkualitas.

Kajian literatur juga menunjukkan bahwa budaya kerja yang menekankan kerja sama mampu meningkatkan koordinasi antarbidang sehingga proses pelayanan menjadi lebih terintegrasi. Kolaborasi yang baik memungkinkan pertukaran informasi berlangsung lebih cepat, meminimalkan kesalahan administrasi, dan mempercepat penyelesaian berbagai kebutuhan pelayanan masyarakat. Lingkungan kerja yang harmonis juga memberikan dampak positif terhadap motivasi kerja pegawai sehingga produktivitas organisasi meningkat.

Aspek lain yang banyak dibahas dalam berbagai penelitian adalah orientasi pada pelayanan. Budaya kerja yang berfokus pada kepentingan masyarakat mendorong aparatur untuk memberikan pelayanan yang ramah, responsif, cepat, dan tidak diskriminatif. Orientasi pelayanan ini menjadi salah satu indikator utama dalam mewujudkan pelayanan prima karena kepuasan masyarakat merupakan ukuran keberhasilan penyelenggaraan pelayanan publik.

Secara keseluruhan, hasil kajian literatur menunjukkan bahwa budaya kerja berkontribusi secara nyata terhadap peningkatan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Penerapan nilai-nilai disiplin, integritas, profesionalisme, kerja sama, dan orientasi pelayanan mampu meningkatkan kinerja aparatur, memperkuat kepercayaan masyarakat, serta mendukung terwujudnya tata kelola pemerintahan yang efektif, transparan, dan akuntabel. Oleh karena itu, penguatan budaya kerja perlu dilakukan secara berkelanjutan melalui komitmen pimpinan, pembinaan sumber daya manusia, evaluasi kinerja, serta pengembangan inovasi pelayanan agar kualitas pelayanan publik dapat terus meningkat sesuai dengan tuntutan dan harapan masyarakat.

Kajian literatur juga menemukan bahwa kerja sama antarpegawai dan antarunit kerja memiliki peran dalam menciptakan pelayanan yang lebih terintegrasi. Pelayanan pemerintah

sering kali melibatkan berbagai bagian sehingga diperlukan koordinasi yang baik agar proses pelayanan tidak mengalami hambatan. Budaya kerja yang mendorong kolaborasi dapat mempercepat penyelesaian pekerjaan, mengurangi kesalahan administrasi, dan meningkatkan kualitas hasil pelayanan.

Selain faktor internal pegawai, hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan teknologi informasi memberikan peluang besar dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima. Implementasi sistem pelayanan berbasis digital dapat mempercepat proses administrasi, meningkatkan transparansi, serta memberikan kemudahan akses bagi masyarakat. Namun, keberhasilan transformasi digital tetap membutuhkan budaya kerja yang adaptif, yaitu kemampuan aparatur untuk menerima perubahan, mempelajari teknologi baru, dan terus melakukan inovasi pelayanan.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa budaya kerja merupakan faktor strategis dalam peningkatan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Budaya kerja yang kuat mampu menciptakan aparatur yang memiliki etos kerja tinggi, berorientasi pada kepentingan masyarakat, serta mampu memberikan pelayanan yang efektif, efisien, dan akuntabel. Oleh karena itu, penguatan budaya kerja perlu menjadi bagian dari strategi peningkatan kinerja organisasi pemerintah melalui pembinaan pegawai, pengembangan kompetensi, kepemimpinan yang mendukung, serta evaluasi pelayanan secara berkelanjutan.

Diskusi

Hasil kajian literatur menunjukkan bahwa budaya kerja merupakan faktor yang memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Berbagai penelitian yang dikaji memperlihatkan bahwa penerapan nilai-nilai disiplin, integritas, profesionalisme, tanggung jawab, kerja sama, dan orientasi pelayanan mampu meningkatkan kinerja aparatur serta memberikan dampak positif terhadap kualitas pelayanan publik. Budaya kerja yang diterapkan secara konsisten tidak hanya meningkatkan efektivitas pelaksanaan tugas, tetapi juga membentuk perilaku aparatur yang lebih responsif terhadap kebutuhan masyarakat. Dengan demikian, budaya kerja dapat dipandang sebagai salah satu fondasi penting dalam mewujudkan pelayanan publik yang berkualitas.

Temuan kajian ini sejalan dengan berbagai penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa budaya kerja memiliki hubungan yang erat dengan peningkatan kinerja organisasi sektor publik. Penelitian-penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa instansi pemerintah

yang berhasil membangun budaya kerja yang positif cenderung memiliki tingkat kepuasan masyarakat yang lebih tinggi dibandingkan instansi yang belum menerapkan nilai-nilai budaya kerja secara optimal. Hal tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan tidak hanya dipengaruhi oleh ketersediaan sarana dan prasarana, tetapi juga oleh perilaku, sikap, serta komitmen aparatur dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat.

Selain itu, hasil kajian ini juga memperkuat pandangan bahwa profesionalisme aparatur merupakan salah satu unsur utama dalam menciptakan pelayanan prima. Aparatur yang memiliki kompetensi, keterampilan, dan etika kerja yang baik mampu menyelesaikan tugas secara cepat, tepat, dan sesuai dengan standar pelayanan yang telah ditetapkan. Kondisi tersebut berdampak pada meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap instansi pemerintah serta berkurangnya keluhan yang berkaitan dengan proses pelayanan.

Meskipun demikian, beberapa penelitian yang dianalisis menunjukkan adanya perbedaan dalam faktor yang paling dominan memengaruhi kualitas pelayanan. Sebagian penelitian menempatkan disiplin kerja sebagai faktor utama karena berkaitan langsung dengan ketepatan waktu, kepatuhan terhadap prosedur, dan konsistensi pelaksanaan tugas. Di sisi lain, penelitian lain menekankan bahwa integritas dan kepemimpinan memiliki pengaruh yang lebih besar dalam membentuk budaya kerja organisasi. Perbedaan tersebut dapat dipengaruhi oleh karakteristik instansi, gaya kepemimpinan, budaya organisasi, serta kondisi lingkungan kerja pada masing-masing objek penelitian.

Perbedaan hasil penelitian juga terlihat pada pendekatan yang digunakan dalam membangun budaya kerja. Beberapa penelitian lebih menitikberatkan pada penguatan regulasi, pengawasan, dan evaluasi kinerja sebagai upaya meningkatkan disiplin aparatur. Sementara itu, penelitian lainnya menekankan pentingnya pembinaan sumber daya manusia melalui pendidikan, pelatihan, pemberian motivasi, dan pengembangan kompetensi. Meskipun menggunakan pendekatan yang berbeda, seluruh penelitian memiliki tujuan yang sama, yaitu membentuk aparatur yang profesional dan berorientasi pada pelayanan masyarakat.

Berdasarkan hasil sintesis literatur, budaya kerja yang efektif memerlukan dukungan dari berbagai aspek organisasi. Komitmen pimpinan menjadi faktor penting karena pemimpin berperan dalam memberikan teladan, membangun budaya organisasi, serta menciptakan lingkungan kerja yang kondusif. Selain itu, sistem penghargaan, evaluasi kinerja yang objektif, komunikasi yang baik, serta kesempatan pengembangan kompetensi

juga menjadi faktor pendukung yang dapat memperkuat implementasi budaya kerja di lingkungan instansi pemerintah.

Kajian ini juga menunjukkan bahwa perkembangan teknologi informasi memberikan peluang untuk memperkuat budaya kerja dalam penyelenggaraan pelayanan publik. Digitalisasi layanan, pemanfaatan sistem pemerintahan berbasis elektronik, serta penggunaan aplikasi pelayanan publik dapat meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akuntabilitas pelayanan. Namun, keberhasilan penerapan teknologi tersebut tetap bergantung pada budaya kerja aparatur yang adaptif, inovatif, serta memiliki komitmen untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat.

Sebagai kajian literatur, penelitian ini masih memiliki keterbatasan karena hanya mengandalkan data sekunder yang diperoleh dari berbagai publikasi ilmiah tanpa melakukan pengumpulan data secara langsung di lapangan. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya dapat mengembangkan kajian ini melalui penelitian empiris dengan pendekatan kuantitatif, kualitatif, maupun metode campuran untuk menguji pengaruh budaya kerja terhadap kualitas pelayanan pada instansi pemerintah tertentu. Penelitian mendatang juga dapat mengkaji pengaruh faktor lain, seperti kepemimpinan, budaya organisasi, transformasi digital, kepuasan kerja, maupun kompetensi aparatur sebagai variabel yang berinteraksi dengan budaya kerja dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima.

Secara keseluruhan, hasil diskusi menegaskan bahwa budaya kerja merupakan elemen penting dalam mendukung keberhasilan reformasi birokrasi dan peningkatan kualitas pelayanan publik. Penguatan nilai-nilai budaya kerja secara berkelanjutan, didukung oleh kepemimpinan yang efektif, peningkatan kompetensi aparatur, serta pemanfaatan teknologi informasi, akan memberikan kontribusi yang signifikan dalam mewujudkan pelayanan prima yang profesional, transparan, akuntabel, dan berorientasi pada kepuasan masyarakat

Selain itu, faktor kepemimpinan memiliki peran penting dalam mempertahankan keberlanjutan budaya kerja. Pemimpin organisasi pemerintah berperan sebagai pengarah sekaligus contoh dalam menerapkan nilai-nilai kerja yang diharapkan. Keteladanan pimpinan dapat mendorong pegawai untuk menerapkan budaya kerja secara konsisten. Oleh karena itu, pengembangan budaya kerja perlu dilakukan secara menyeluruh melalui komitmen pimpinan, sistem penghargaan yang sesuai, peningkatan kompetensi, serta penciptaan lingkungan kerja yang mendukung.

Kajian ini memiliki kontribusi dalam memberikan gambaran mengenai pentingnya budaya kerja sebagai strategi peningkatan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Namun, penelitian ini masih memiliki keterbatasan karena menggunakan pendekatan kajian literatur yang bergantung pada hasil penelitian sebelumnya. Penelitian selanjutnya dapat dikembangkan melalui studi lapangan dengan melibatkan aparatur pemerintah dan masyarakat sebagai pengguna layanan untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara budaya kerja dan kualitas pelayanan.

Pengembangan penelitian berikutnya juga dapat dilakukan dengan menguji faktor-faktor lain yang berpotensi memperkuat hubungan antara budaya kerja dan pelayanan prima, seperti gaya kepemimpinan, kepuasan kerja, kompetensi digital aparatur, inovasi pelayanan, serta tingkat kepercayaan masyarakat terhadap pemerintah. Dengan pendekatan penelitian yang lebih luas, diharapkan dapat diperoleh model pengembangan budaya kerja yang lebih efektif dalam mendukung peningkatan kualitas pelayanan publik di berbagai instansi pemerintah.

Secara keseluruhan, hasil diskusi menegaskan bahwa budaya kerja memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima. Budaya kerja yang dibangun melalui nilai disiplin, integritas, profesionalisme, kerja sama, inovasi, dan orientasi pelayanan mampu menciptakan aparatur yang lebih berkinerja tinggi serta mendukung terwujudnya pelayanan publik yang berkualitas. Oleh karena itu, penguatan budaya kerja harus menjadi bagian dari strategi berkelanjutan dalam membangun birokrasi pemerintah yang profesional, akuntabel, dan berorientasi pada kepentingan masyarakat.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil kajian literatur, dapat disimpulkan bahwa budaya kerja memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah. Penerapan nilai-nilai budaya kerja seperti disiplin, integritas, profesionalisme, tanggung jawab, kerja sama, dan orientasi pada pelayanan terbukti mampu meningkatkan kinerja aparatur, efektivitas penyelenggaraan pelayanan publik, serta kepuasan masyarakat sebagai pengguna layanan.

Hasil sintesis berbagai penelitian juga menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi budaya kerja memerlukan dukungan kepemimpinan yang kuat, pengembangan kompetensi sumber daya manusia, sistem evaluasi kinerja yang

berkelanjutan, serta pemanfaatan teknologi informasi untuk mendukung pelayanan yang lebih cepat, transparan, dan akuntabel. Dengan demikian, tujuan penelitian ini untuk mengkaji peran budaya kerja dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah telah tercapai, yaitu menunjukkan bahwa budaya kerja merupakan salah satu faktor strategis yang mendukung terwujudnya pelayanan publik yang berkualitas dan berorientasi pada kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, penguatan budaya kerja perlu terus dilakukan sebagai bagian dari upaya reformasi birokrasi dan peningkatan kualitas tata kelola pemerintahan agar pelayanan publik semakin efektif, efisien, dan mampu memenuhi harapan masyarakat.

Kajian ini menunjukkan bahwa pelayanan prima tidak dapat diwujudkan hanya melalui perbaikan sistem dan prosedur pelayanan, tetapi juga membutuhkan perubahan pola pikir serta perilaku aparatur melalui penguatan budaya kerja yang berkelanjutan. Keberhasilan penerapan budaya kerja juga dipengaruhi oleh faktor pendukung lainnya, seperti kepemimpinan yang mampu memberikan keteladanan, peningkatan kompetensi sumber daya manusia, sistem evaluasi kinerja yang objektif, lingkungan kerja yang kondusif, serta pemanfaatan teknologi informasi dalam proses pelayanan publik. Dengan demikian, tujuan penelitian untuk mengetahui peran budaya kerja dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah telah tercapai, yaitu dengan menunjukkan bahwa budaya kerja merupakan salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan pelayanan publik. Oleh karena itu, instansi pemerintah perlu terus memperkuat budaya kerja melalui pembinaan aparatur, pengembangan kompetensi, peningkatan inovasi pelayanan, serta penerapan nilai-nilai organisasi secara konsisten agar mampu menghasilkan pelayanan yang lebih cepat, tepat, mudah diakses, dan sesuai dengan harapan masyarakat. Pengembangan penelitian selanjutnya dapat dilakukan melalui penelitian empiris dengan melibatkan objek instansi pemerintah tertentu untuk mengukur secara lebih mendalam pengaruh budaya kerja terhadap kualitas pelayanan serta mengidentifikasi faktor-faktor lain yang dapat memperkuat keberhasilan penerapan pelayanan prima.

Berdasarkan hasil kajian literatur empiris, instansi pemerintah disarankan untuk terus memperkuat implementasi budaya kerja yang berlandaskan nilai-nilai integritas, profesionalisme, disiplin, akuntabilitas, kerja sama, serta orientasi pada pelayanan masyarakat. Penguatan budaya kerja perlu dilakukan secara konsisten melalui komitmen pimpinan, keteladanan dalam pelaksanaan tugas, pengembangan kompetensi aparatur

melalui pendidikan dan pelatihan, serta penerapan sistem evaluasi kinerja yang objektif dan berkelanjutan. Selain itu, instansi pemerintah perlu mendorong terciptanya budaya inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi guna meningkatkan efektivitas, efisiensi, transparansi, dan kualitas pelayanan publik.

Bagi pengambil kebijakan, hasil kajian ini dapat dijadikan sebagai salah satu referensi dalam merumuskan kebijakan pengembangan budaya kerja yang mendukung terwujudnya pelayanan prima. Kebijakan tersebut diharapkan mampu menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, meningkatkan motivasi aparatur, serta memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap penyelenggaraan pelayanan publik.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian empiris secara langsung melalui pendekatan kuantitatif, kualitatif, atau metode campuran (*mixed methods*) sehingga dapat menguji secara lebih mendalam pengaruh budaya kerja terhadap kualitas pelayanan prima pada berbagai jenis instansi pemerintah. Penelitian berikutnya juga dapat mengkaji faktor-faktor lain yang memengaruhi kualitas pelayanan, seperti kepemimpinan, budaya organisasi, kompetensi sumber daya manusia, transformasi digital, kepuasan kerja, dan inovasi pelayanan publik, sehingga diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai upaya peningkatan kualitas pelayanan kepada masyarakat.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Pimpinan Universitas Dian Nusantara yang telah memberikan dukungan, kesempatan, serta fasilitas dalam mendukung pelaksanaan kegiatan penelitian dan penyusunan artikel ilmiah ini. Dukungan berupa kebijakan akademik, lingkungan penelitian yang kondusif, serta berbagai fasilitas yang tersedia menjadi faktor penting dalam penyelesaian kajian ini.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada seluruh jajaran pimpinan, dosen, tenaga kependidikan, serta sivitas akademika Universitas Dian Nusantara yang telah memberikan bantuan, motivasi, dan dukungan selama proses penelitian berlangsung. Perhatian dan kontribusi yang diberikan telah membantu penulis dalam memperoleh wawasan, mengembangkan gagasan, serta menyelesaikan penelitian mengenai budaya kerja dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima pada instansi pemerintah.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada berbagai pihak yang telah memberikan dukungan secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyusunan artikel ini. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen sumber daya manusia, administrasi publik, dan peningkatan kualitas pelayanan publik. Semoga kerja sama dan dukungan yang telah diberikan oleh Universitas Dian Nusantara dapat terus berlanjut dalam mendorong kegiatan penelitian dan pengembangan akademik yang bermanfaat bagi masyarakat.

REFERENSI

- Akbar M, Syarifuddin, Rahman A.(2020). Pengaruh budaya organisasi terhadap kualitas pelayanan publik pada instansi pemerintah. *Jurnal Administrasi Publik*. 10(2):115-124.
- Anggara S. (2018). *Ilmu administrasi negara: Kajian konsep, teori, dan fakta dalam upaya menciptakan good governance*. Bandung: Pustaka Setia.
- Arikunto S. (2019). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Badu S, Djafri N. (2018). *Kepemimpinan dan perilaku organisasi*. Gorontalo: Ideas Publishing.
- Dwiyanto A. (2021). *Mewujudkan good governance melalui pelayanan publik*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Effendi S, Tukiran. (2017). *Metode penelitian survei*. Jakarta: LP3ES.
- Hardiyansyah. (2018). *Kualitas pelayanan publik: Konsep, dimensi, indikator dan implementasinya*. Yogyakarta: Gava Media.
- Hasibuan MSP. (2019). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hermawan A, Suryono B. (2021). Budaya kerja dan profesionalisme aparatur dalam meningkatkan kualitas pelayanan publik. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*. 9(1):45-56.
- Hidayat R, Sari D. (2022). Implementasi budaya organisasi dalam peningkatan kinerja aparatur sipil negara. *Jurnal Manajemen Pemerintahan*. 14(2):89-101.
- Kurniawan A. (2020). *Transformasi pelayanan publik berbasis digital dalam era pemerintahan modern*. Jakarta: Prenadamedia Group.

- Mahmudi. (2018). *Manajemen kinerja sektor publik*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mangkunegara AAAP. (2017). *Manajemen sumber daya manusia perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mardiasmo. (2018). *Akuntansi sektor publik*. Yogyakarta: Andi.
- Nurdin I. (2019). *Kualitas pelayanan publik: Perilaku aparatur dan komunikasi birokrasi dalam pelayanan publik*. Surabaya: Media Sahabat Cendekia.
- Pasolong H. (2020). *Teori administrasi publik*. Bandung: Alfabeta.
- Pratama R, Widodo S. (2021). Pengaruh kompetensi dan budaya kerja terhadap kinerja pegawai dalam pelayanan publik. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*. 12(3):210-220.
- Priansa DJ. (2018). *Perencanaan dan pengembangan sumber daya manusia*. Bandung: Alfabeta.
- Putri AE, Nugroho R. (2023). Penguatan budaya kerja aparatur dalam mendukung reformasi birokrasi pemerintah. *Jurnal Birokrasi dan Pemerintahan Daerah*. 5(1):1-12.
- Robbins SP, Judge TA. (2019). *Organizational behavior*. 18th ed. New York: Pearson.
- Sedarmayanti. (2018). *Perencanaan dan pengembangan sumber daya manusia untuk meningkatkan kompetensi, kinerja, dan produktivitas kerja*. Bandung: Refika Aditama.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyanto A, Wulandari F. (2020). Peran kepemimpinan dalam membangun budaya kerja organisasi sektor publik. *Jurnal Administrasi dan Kebijakan Publik*. 11(2):75-86.
- Tjiptono F, Chandra G. (2019). *Service, quality & customer satisfaction*. Yogyakarta: Andi.
- Wahyudi A, Kurniawan T. (2022). Inovasi pelayanan publik dan peningkatan kualitas layanan pemerintah daerah. *Jurnal Kebijakan Publik*. 13(2):133-145.
- Wibowo. (2019). *Budaya organisasi: Sebuah kebutuhan untuk meningkatkan kinerja jangka panjang*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Winarno B. (2018). *Kebijakan publik: Teori, proses, dan studi kasus*. Yogyakarta: CAPS.
- Yusuf M, Lestari P. (2024). Digitalisasi pelayanan publik sebagai strategi peningkatan kualitas layanan pemerintah. *Jurnal Ilmu Pemerintahan*. 8(1):25-38.

An Analysis of Talent Management and Succession Planning Regarding the Organizational Readiness of Perempuan Bangsa Cianjur for the 2029 Legislative Election

Mochammad Ferry Firmansyah^{1)*}

¹⁾Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Paramadina

^{*)}Correspondence Author: agung.solihin@undira.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3685>

Abstract

This study aims to analyze the impact of talent management and succession planning on the organizational readiness of Perempuan Bangsa (the women's wing of PKB) for the 2029 Legislative Election. Although the 30% affirmative action quota for women's representation has been legally established, the effectiveness of substantive representation remains hindered by limited technocratic capacity, economic constraints faced by cadres, and disparities in digital literacy. Employing a Systematic Literature Review (SLR) method integrated with a synthesis of primary data from structured interviews—ranging from regional leaders to grassroots cadres—this study comprehensively evaluates the organization's internal mechanics. The findings indicate that talent management within Perempuan Bangsa possesses a foundation for development through Dikbar (cadre training) and routine activities, yet it remains constrained by the cadres' lack of tactical initiative and the burden of family economic responsibilities. Meanwhile, succession planning is supported by the ideological-cultural ties between Nahdlatul Ulama (NU) and the National Awakening Party (PKB), but it lacks a formal, tiered leadership promotion pathway from the Sub-branch Board (PAC) to the Branch Board (DPC). Structurally, institutional readiness has reached 80%; however, securing an electoral victory in 2029 requires the modernization of cadre training curricula, financial independence, and the strengthening of digital literacy in rural areas.

Keywords: Talent Management, Succession Planning, Organizational Readiness, Perempuan Bangsa, 2029 General Election

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *talent management* (pengelolaan talenta) dan *succession planning* (perencanaan suksesi) terhadap kesiapan organisasi (*organizational readiness*) Perempuan Bangsa dalam menghadapi Pemilihan Legislatif (Pileg) 2029. Meskipun regulasi kuota afirmasi 30% keterwakilan perempuan telah ditetapkan secara legal-formal, efektivitas representasi substantif masih terhambat oleh keterbatasan kapasitas teknokratis, hambatan ekonomi kader, serta ketimpangan literasi digital. Menggunakan metode *Systematic Literature Review* (SLR) yang diintegrasikan dengan sintesis data primer risalah wawancara terstruktur pada tingkat pimpinan daerah hingga kader akar rumput, penelitian ini mengevaluasi mekanika internal organisasi secara komprehensif. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa *talent management* di Perempuan Bangsa telah memiliki basis pembinaan melalui Dikbar dan aktivitas rutin, namun masih terkendala oleh pasifnya manuver taktis kader serta beban ekonomi keluarga. Sementara itu, *succession planning* telah didukung oleh ikatan ideologis-kultural Nahdlatul Ulama (NU) dan Partai Kebangkitan Bangsa (PKB), tetapi belum memiliki jalur promosi kepemimpinan formal berjenjang dari Pengurus Anak Cabang (PAC) menuju Pimpinan Cabang (DPC). Kesiapan kelembagaan secara struktural telah mencapai 80%, namun memerlukan modernisasi kurikulum kaderisasi, independensi finansial, dan penguatan literasi digital di kawasan perdesaan demi memenangkan elektoral 2029.

Kata kunci : *Talent management, succession planning*, kesiapan organisasi, Perempuan Bangsa, Pemilu 2029

PENDAHULUAN

Dinamika keterwakilan perempuan dalam panggung politik demokratis di Indonesia merupakan indikator utama dalam mengukur derajat inklusivitas, keadilan gender, dan kualitas representasi publik di lembaga legislatif. Secara yuridis-formal, pemerintah Indonesia telah mengundangkan kebijakan afirmasi melalui mandat kuota minimal 30% keterwakilan perempuan dalam daftar calon anggota legislatif, yang dirancang untuk mendobrak marginalisasi politik kaum perempuan. Kendati demikian, realitas faktual di lapangan menunjukkan bahwa pemenuhan kuota tersebut sering kali terjebak dalam formalitas administratif sekadar untuk memenuhi kualifikasi pendaftaran calon di komisi pemilihan umum. Keterwakilan yang ada belum sepenuhnya terkonversi menjadi representasi substantif yang mampu melahirkan regulasi serta kebijakan publik yang responsif gender, lantaran masih kuatnya cengkeraman budaya patriarki dan belum optimalnya kawah kaderisasi kepartaian. Dalam konteks ini, keberadaan organisasi sayap partai politik, seperti Perempuan Bangsa yang berdiri di bawah naungan Partai Kebangkitan Bangsa (PKB), memiliki kedudukan yang teramat strategis sebagai inkubator utama pembinaan, penggodokan, dan penyiapan calon-calon pemimpin perempuan masa depan yang berdaya saing tinggi (Siregar, 2021; Wulandari, 2021).

Menyongsong agenda Pemilihan Legislatif (Pileg) tahun 2029, organisasi Perempuan Bangsa diperhadapkan pada pergeseran lanskap sosiopolitik yang sangat kompleks dan dinamis. Pertarungan elektoral mendatang diproyeksikan tidak lagi sekadar mengandalkan mobilisasi massa konvensional atau seremoni politik musiman menjelang hari pemungutan suara, melainkan menuntut hadirnya kepemimpinan hibrida yang lincah, adaptif, serta berbasis pada meritokrasi. Penetrasi teknologi informasi digital serta transisi demografis yang menempatkan pemilih Generasi Z dan Milenial sebagai mayoritas pemilih rasional mengharuskan Perempuan Bangsa untuk melakukan rekalisasi strategi kelembagaan secara radikal. Transformasi ini meniscayakan adanya penataan sumber daya manusia internal organisasi melalui penerapan skema *talent management* yang terstruktur dan *succession planning* yang terukur. Tanpa didukung oleh tata kelola talenta yang handal dan alur suksesi kepemimpinan yang jelas, kader-kader perempuan akan berada pada posisi yang sangat rentan untuk dikalahkan dalam pertarungan kualifikasi calon maupun dalam kemenangan suara di daerah pemilihan masing-masing (Nugroho, 2022; Harahap, 2024).

Guna memotret kondisi faktual dan kesenjangan kapasitas yang melatarbelakangi urgensi perbaikan tata kelola SDM di organisasi sayap perempuan, Tabel 1 di bawah ini menyajikan agregasi data indeks komposit kompetensi dan kesiapan kelembagaan kader perempuan berdasarkan studi empiris dan pemetaan riset kebijakan publik terkini.

Tabel 1. Agregasi Indeks Kompetensi dan Kesiapan Kelembagaan Kader Perempuan

Indikator Evaluasi Kapasitas Kelembagaan	Indeks Faktual (2021–2023)	Proyeksi Target (2029)	Kategori Kesiapan Lapangan
Pemahaman Arsitektur & Hukum Pemilu	68,2%	85,0%	Menengah
Kemampuan Analisis & Advokasi Kebijakan	45,6%	75,0%	Rendah
Kapabilitas Komunikasi & Lobi Politik	59,8%	80,0%	Menengah
Penguasaan Literasi & Kampanye Digital	48,7%	90,0%	Rendah menuju Menengah
Kemandirian Logistik & Penggalangan Dana	43,1%	70,0%	Rendah

Sumber: Agregasi Data Riset Partisipasi Politik Perempuan dan Center for Political Studies (2024).

Data faktual yang tertera pada Tabel 1 memperlihatkan secara gamblang adanya ketimpangan yang tajam antara pencapaian indikator teknis saat ini dengan kualifikasi ideal yang dipersyaratkan untuk memenangkan Pemilu 2029. Hambatan utama yang dihadapi oleh kader Perempuan Bangsa di tingkat akar rumput berakar pada masalah ekonomi keluarga yang kerap menggoyahkan kontinuitas komitmen pergerakan, ketimpangan aksesibilitas teknologi antara kawasan urban dan perdesaan, serta kecenderungan kader yang masih bertindak pasif atau sekadar "membebek" pada komando hierarki kepartaian. Selain itu, belum terwujudnya kemandirian logistik kampanye membuat kader perempuan sangat bergantung pada modal finansial patronase elit, sehingga membatasi ruang gerak aktualisasi politik mereka. Kondisi problematika internal ini mempertegas bahwa peningkatan jumlah kader secara kuantitatif melalui pendidikan dasar politik tidak akan memberikan dampak transformatif apabila tidak diimbangi dengan skema pengelolaan talenta yang berkesinambungan dan penetapan alur suksesi yang adil (Kusumaningrum, 2023; Wijaya, 2023).

Penelusuran terhadap pangkalan data akademis memperlihatkan bahwa ranah penelitian kepemimpinan politik perempuan telah dieksplorasi oleh sejumlah peneliti terdahulu dari pelbagai perspektif sosiologis dan yuridis. Penelitian yang dilakukan oleh Sari (2020) dan Widiyaningrum (2020) berfokus pada hambatan sosiokultural patriarki di parlemen daerah serta urgensi pelaksanaan pendidikan politik kepartaian secara teoretis. Di sisi lain, studi yang diarsiteki oleh Parwati dan Istiningdiah (2021) serta Situmorang (2023) menganalisis dinamika komunikasi politik legislator perempuan dan efektivitas pembentukan sekolah politik di tingkat lokal. Meskipun kajian-kajian terdahulu berhasil memetakan rintangan eksternal dan pentingnya edukasi politik, terdapat kesenjangan penelitian (*research gap*) yang sangat mendasar. Sebagian besar literatur sebelumnya cenderung memisahkan antara kajian kebijakan kuota afirmasi di satu sisi dengan evaluasi kinerja caleg di sisi lain, tanpa pernah membedah instrumen internal Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) seperti *talent management* dan *succession planning* pada entitas organisasi sayap partai keperempuanan menuju proyeksi target elektoral spesifik tahun 2029 (Firmansyah & Setiawan, 2022; Utami, 2023).

Untuk mengisi kesenjangan akademis tersebut, penelitian ini menghadirkan kebaruan (*novelty*) melalui konstruksi kerangka analisis hibrida yang mengintegrasikan teori MSDM strategis dengan sosiologi politik kepartaian. Kebaruan riset ini terletak pada formulasi model evaluasi *talent management* dan *succession planning* yang diuji secara empiris menggunakan data primer risalah wawancara terstruktur dari jajaran pembina, pengurus DPC tingkat kabupaten, hingga pengurus PAC dan kader akar rumput di tingkat kecamatan dan desa. Penelitian ini menyempurnakan kelemahan studi sebelumnya dengan menyajikan analisis mendalam mengenai bagaimana identifikasi rekam jejak struktural, pembinaan berjenjang melalui *learning by doing*, dan penguatan ikatan ideologis-kultural Nahdlatul Ulama (NU) mampu membentuk kesiapan organisasi (*organizational readiness*) dalam mengarungi kontestasi politik modern yang sarat akan disrupsi digital dan pergeseran demografis (Sari & Hidayat, 2022; Wijayanti, 2024).

Urgensi dari penelitian ini berada pada tingkatan yang sangat krusial mengingat siklus konsolidasi menuju Pemilu 2029 membutuhkan fase penyiapan jangka panjang yang tidak dapat diselesaikan melalui skema instan menjelang pendaftaran calon. Apabila Perempuan Bangsa gagal merombak paradigma kaderisasinya dari pola tradisional berorientasi elektoral jangka pendek menuju pengelolaan talenta yang berbasis meritokrasi

dan perencanaan suksesi yang sistematis, maka organisasi ini berisiko mengalami stagnasi regenerasi dan marjinalisasi struktural di internal partai induk. Oleh karena itu, penelitian lebih lanjut mengenai tema ini menjadi keniscayaan akademik yang tidak bisa ditunda, dengan tujuan memberikan kontribusi teoretis bagi pengembangan ilmu manajemen organisasi publik serta menyajikan cetak biru (*blueprint*) praktis bagi para pembuat kebijakan partai dalam merekayasa kawah pencerahan kader perempuan yang mandiri, kompeten, dan siap bertarung memenangkan Pileg 2029 (Andriani, 2025; Santoso, 2026).

Konsep *Talent Management* (Pengelolaan Talenta) dalam ranah organisasi publik dan politik diartikan sebagai sekumpulan proses manajerial yang terintegrasi dan dirancang secara sistematis untuk mengidentifikasi, merekrut, mengembangkan, memotivasi, dan mempertahankan individu-individu berpotensi tinggi (*high-potential talents*) guna mengisi posisi-posisi kunci kepemimpinan organisasi (Rothwell, 2020; Collings & Mellahi, 2021). Dalam ekosistem organisasi sayap partai keperempuanan, *talent management* mengandaikan adanya pergeseran paradigma dari sistem rekrutmen pasif yang berbasis pada ikatan kekeluargaan atau genealogi elit politik menuju sistem penjangkaran berbasis meritokrasi dan potensi sosiologis di akar rumput. Pengelolaan talenta mencakup tiga pilar utama, yaitu akuisisi talenta melalui identifikasi keaktifan struktural, pengembangan talenta melalui pelatihan kepemimpinan berkelanjutan, serta pemeliharaan talenta melalui pemenuhan motivasi sosial dan ideologis kader. Teori ini sangat vital untuk membedah bagaimana Perempuan Bangsa memetakan kapasitas kognitif, afektif, dan psikomotorik kader di tingkat akar rumput agar mampu ditransformasikan dari sekadar anggota biasa menjadi calon legislator yang memiliki daya saing tinggi (Armstrong & Taylor, 2020; Sari & Hidayat, 2022).

Succession Planning (Perencanaan Suksesi) merupakan kerangka kerja strategis yang digunakan oleh sebuah organisasi untuk mengidentifikasi dan menyiapkan calon-calon pemimpin masa depan yang akan menggantikan pejabat kepemimpinan saat ini tatkala terjadi transisi struktural, rotasi, atau eskalasi peran politik (Conger & Fulmer, 2020; Rothwell, 2021). Dalam konteks kelembagaan politik, perencanaan suksesi berfungsi sebagai saluran pembinaan berjenjang (*cadre pipeline*) yang menjamin kelancaran mobilitas karir kepemimpinan kader dari tingkat Pengurus Anak Cabang (PAC) di kecamatan, Pimpinan Cabang (DPC) di kabupaten, hingga Pimpinan Pusat (DPP). Tanpa adanya skema suksesi yang terencana secara formal, organisasi politik akan cenderung mengalami krisis

figur kepemimpinan yang qualified dan terjebak dalam pola pencalonan reaktif instan menjelang pemilu (*last-minute recruitment*). Landasan teori suksesi ini membantu penelitian ini dalam menganalisis sejauh mana Perempuan Bangsa memiliki skema penyiapan sosiologis dan struktural bagi pengurus PAC untuk 'naik kelas' mengisi posisi pimpinan yang lebih tinggi secara teratur, transparan, dan berkeadilan (Firmansyah & Setiawan, 2022; Pradipta, 2024).

Organizational Readiness (Kesiapan Organisasi) didefinisikan sebagai tingkat kapasitas kolektif, komitmen sumber daya, dan efikasi operasional yang dimiliki oleh suatu entitas organisasi untuk mengadaptasi perubahan, meredam guncangan lingkungan, serta mengeksekusi rencana strategis secara efektif guna mencapai tujuan organisasi (Armenakis et al., 2020; Weiner, 2021). Dalam arena kontestasi pemilu, kesiapan organisasi memuat empat dimensi utama, yaitu kesiapan struktural-administratif hingga tingkat basis, kesiapan kompetensi teknis sumber daya manusia, kesiapan resiliensi logistik-finansial, serta kesiapan adaptasi teknologi digital (*e-readiness*). Kesiapan ini bukanlah hasil dari kerja instan semalam, melainkan akumulasi dari konsistensi kaderisasi yang diselenggarakan pada masa-masa sepi di luar siklus kampanye pemilu. Teori kesiapan organisasi bertindak sebagai alat ukur kritis untuk mengevaluasi sejauh mana seluruh lini kepengurusan Perempuan Bangsa memiliki ketangguhan (*resilience*) dan kelincahan manajerial dalam mengarungi dinamika Pemilu 2029 (Anwar, 2023; Kartika, 2022).

Sintesis dari ketiga konstruksi teori tersebut membentuk sebuah kerangka analitis yang saling bertaut dalam membongkar permasalahan kelembagaan Perempuan Bangsa secara holistik. *Talent Management* berperan sebagai pilar masukan (*input*) dan proses yang bertugas mengolah, menggembleng, dan mengasah potensi dasar kader perempuan melalui pendidikan politik terapan berbasis masalah, sementara *Succession Planning* berfungsi sebagai arsitektur saluran (*pipeline*) yang mengatur alur mobilitas karir kepemimpinan secara terstruktur dari tingkat PAC menuju DPC. Muara dari keterpaduan antara pengelolaan talenta yang efektif dan perencanaan suksesi yang rapi adalah terwujudnya *Organizational Readiness* sebagai luaran (*output*) strategis yang menjamin ketahanan dan daya saing organisasi menuju Pemilu 2029. Dengan membedah data lapangan menggunakan kerangka teori hibrida ini, penelitian mampu mengidentifikasi hambatan struktural organisasi secara presisi sekaligus merumuskan solusi perbaikan yang aplikatif bagi penguatan posisi tawar politik perempuan (Utami, 2023; Wijayanti, 2024).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan *Systematic Literature Review* (SLR) yang diintegrasikan secara kualitatif dengan analisis tematik data primer dari risalah wawancara terstruktur. Metode literature review diimplementasikan melalui protokol penyaringan yang ketat terhadap jurnal-jurnal ilmiah nasional dan internasional bereputasi terindeks SINTA serta pangkalan data akademis dalam rentang tahun 2020 hingga 2026. Data literatur sekunder yang mencakup konsep *talent management*, *succession planning*, *organizational readiness*, dan sosiologi politik keperempuan disintesis secara kritis untuk membangun argumentasi teoretis yang kokoh.

Untuk memperkuat validitas data internal dan memberikan konteks empiris yang nyata pada organisasi Perempuan Bangsa, penelitian ini melakukan ekstraksi data primer dari berkas risalah wawancara terstruktur. Informan kunci yang diwawancarai mencakup pembina organisasi (Ibu Neng Eem Marhamah Zulfa Hiz), jajaran pengurus struktural DPC tingkat kabupaten (Ibu Rusmiati Muchtar selaku Sekretaris Umum DPC Kabupaten Cianjur), serta pengurus PAC dan kader akar rumput tingkat kecamatan (Ibu Dailah selaku Ketua PAC Maringgul dan Tete Lutfi Nurul Fitri selaku anggota PAC Sukaluyu). Data kualitatif empiris ini dianalisis menggunakan teknik triangulasi sumber dan analisis tematik, yang kemudian dikonfrontasikan dengan temuan literatur guna menjawab seluruh rumusan masalah penelitian secara mendalam. Perempuan Bangsa yang dimaksud dalam penelitian ini terbatas pada DPC Perempuan Bangsa Kabupaten Cianjur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Talent Management di Perempuan Bangsa

Pengelolaan talenta (*talent management*) di dalam tubuh organisasi Perempuan Bangsa memegang peranan konseptual dan praktis yang sangat vital dalam menentukan kualitas input kader yang akan diproyeksikan mengisi panggung kepemimpinan politik. Berdasarkan ekstraksi data risalah wawancara dengan Pembina Perempuan Bangsa (Ibu Neng Eem) dan Sekretaris Umum DPC Kabupaten Cianjur (Ibu Rusmiati Murtado), skema identifikasi talenta kader tidak lagi didasarkan pada pemenuhan formalitas kuota semata, melainkan mengacu pada indikator keaktifan struktural dan kemandirian pergerakan. Kriteria utama yang ditetapkan organisasi mewajibkan kader potensial untuk menduduki

posisi kepemimpinan minimal pada tingkat Pengurus Anak Cabang (PAC) di kecamatan, memiliki rekam jejak kegiatan rutin yang berjalan tanpa bergantung pada kucuran pendanaan dari struktur pusat, serta menunjukkan kapabilitas dalam membina jaringan organisasi hingga tingkat basis terendah (RT). DPC Perempuan Bangsa Kabupaten Cianjur mencatat prestasi kuantitatif yang cukup masif melalui penyelenggaraan Pendidikan Dasar Politik (Dikbar) sebanyak 25 angkatan yang berhasil menjaring dan membina sekitar 6.500 hingga 7.000 kader di seluruh penjuru wilayah (Sari & Hidayat, 2022; Utami, 2023).

Peralihan strategi rekrutmen talenta ini menandai pergeseran paradigma kelembagaan dari model seleksi pasif berbasis ikatan genealogi elit politik menuju model pembinaan berbasis meritokrasi dan jangkauan sosiologis di akar rumput. Pengurus kecamatan diinstruksikan untuk mengekspansi struktur kepengurusan hingga membentuk jajaran Ranting di tingkat desa dan laskar "Kader Bangsa" di tingkat RT. Pendekatan ekspansif ini dimaksudkan untuk memperluas jaring akuisisi talenta (*talent acquisition*) agar organisasi tidak kekurangan figur kepemimpinan lokal yang memiliki kedekatan otentik dengan konstituen. Merekrut kader yang berakar kuat di tengah masyarakat terbukti menjadi instrumen paling efektif untuk mengunci kepercayaan publik (*trust*), mengingat kader-kader basis tersebut memiliki pemahaman yang mendalam mengenai problematika sosial harian yang dihadapi warga di lingkungan domestik mereka (Siregar, 2021; Hidayat, 2022).

Dalam pilar pengembangan talenta (*talent development*), Perempuan Bangsa mengandalkan mekanisme Pelatihan Kaderisasi Perempuan Bangsa (PKPB) serta lokakarya kepemimpinan yang diselenggarakan secara berkala dengan intensitas rata-rata satu hingga dua kali dalam setahun. Sebagaimana diungkapkan oleh informan kader akar rumput (Teteh Lutfi Nurul Fitri dan Ibu Dailah), bentuk pelatihan yang memberikan dampak praktis paling signifikan bagi kerja lapangan adalah pelatihan komunikasi politik, kepemimpinan dasar, dan advokasi berbasis masyarakat. Pelatihan ini membekali kader dengan metodologi mendengar aspirasi warga secara terstruktur serta mengartikulasikan solusi kebijakan menggunakan bahasa yang persuasif dan bumi. Pembinaan melalui pendekatan *learning by doing*—di mana kader didelegasikan untuk mengelola program kerja mandiri dan memimpin forum di daerah—terbukti sangat ampuh dalam membentuk kesiapan mental, rasa percaya diri, serta insting kepemimpinan kader di tingkat akar rumput (Puspitasari, 2021; Rahmawati, 2023).

Kendati demikian, implementasi *talent management* di Perempuan Bangsa berhadapan dengan ancaman retensi talenta (*talent retention*) yang cukup krusial di tataran praktis. Berdasarkan kesaksian Ibu Neng Eem dan Ibu Rusmiati Murtado, tantangan terbesar yang menggoyahkan loyalitas dan konsistensi kader berakar pada faktor keterbatasan ekonomi keluarga serta maraknya praktik pembajakan kader oleh pihak luar melalui tawaran insentif materi jangka pendek (politik transaksional). Untuk memitigasi risiko disrupsi komitmen tersebut, DPC Perempuan Bangsa menerapkan strategi pemeliharaan emosional melalui agenda "Syari'ahan" atau pengajian rutin bulanan yang diselenggarakan secara berjenjang di tingkat kabupaten, kecamatan, hingga desa. Pertemuan berkala berbasis nilai spiritual ini terbukti efektif merekatkan jalinan silaturahmi, menjaga kohesi emosional, dan memagari kader dari godaan politik pragmatis (Larasati & Siregar, 2024; Wijaya, 2023).

Ditinjau dari kacamata evaluasi komposit kompetensi, hasil analisis menunjukkan bahwa secara kognitif pemahaman politik kader sudah terstimulasi dengan baik melalui Dikbar, namun secara taktis di lapangan mayoritas kader dinilai masih cenderung pasif atau "membebek" pada instruksi pimpinan. Untuk memvisualisasikan pemetaan implementasi *talent management* beserta tantangan faktual di lapangan, Tabel 2 menyajikan matriks evaluasi program penguatan talenta di Perempuan Bangsa.

Tabel 2. Matriks Evaluasi Program Talent Management dan Implementasi Lapangan

Tahapan Talent Management	Skema Program Kelembagaan	Capaian Empiris & Indikator Faktual	Kendala & Hambatan Utama
Akuisisi Talenta	Penjaringan berbasis keaktifan PAC & pembentukan Kader Bangsa RT.	Terbentuk di 32 PAC; Dikbar 25 angkatan mencakup 6.500–7.000 kader.	Dominasi rekrutmen pasif di beberapa wilayah; keterbatasan modal awal.
Pengembangan Talenta	PKPB, pelatihan komunikasi politik, & penugasan mandiri (<i>learning by doing</i>).	Rutin 1–2 kali/tahun; peningkatan rasa percaya diri kader di forum publik.	Kader cenderung "membebek" secara taktis; belum menguasai manuver riil.
Retensi Talenta	Kegiatan "Syari'ahan" bulanan & pendekatan program sosial-keagamaan.	Mengunci loyalitas emosional; mencegah pengikisan kader oleh partai lain.	Beban ekonomi keluarga kader; rentan terhadap politik transaksional luar.

Sumber: Hasil Sintesis Peneliti dari Risalah Wawancara Empiris Perempuan Bangsa (2026).

Pembacaan atas Tabel 2 mempertegas perlunya recalibrasi pada pilar pengembangan talenta agar tidak berhenti pada pencapaian seremonial atau pemahaman teoretis belaka. Keterampilan praktis kader dalam mengelola basis data pemilih, menggunakan media siber untuk kampanye digital, dan menggalang dana mandiri harus menjadi materi inti dalam pemutakhiran (*upgrade skill*) kurikulum PKPB mendatang. Tanpa adanya pemutakhiran kompetensi teknis yang radikal, talenta-talenta yang telah diakuisisi akan mengalami kebingungan metodologis ketika diterjunkan ke dalam arena pertarungan elektoral yang sesungguhnya pada Pemilu 2029 (Pratama, 2021; Maheswari, 2023).

Succession Planning Perempuan Bangsa

Perencanaan suksesi (*succession planning*) di dalam arsitektur organisasi Perempuan Bangsa merupakan dimensi manajerial yang menentukan keberlanjutan alur kepemimpinan dari tingkat bawah hingga tingkat atas. Berdasarkan temuan empiris pada tingkat Pengurus Anak Cabang (PAC), seperti yang dipaparkan oleh Ibu Dailah (Ketua PAC Naringgul), saat ini belum tersedia skema penyiapan sosiologis dan mekanis yang terstruktur secara formal dari internal organisasi untuk mengawal kader PAC 'naik kelas' menuju jajaran pengurus tingkat DPC (Kabupaten) atau dicalonkan sebagai anggota legislatif. Penguasaan keterampilan politik yang dimiliki kader tingkat kecamatan saat ini masih dipersepsikan sebatas kewajiban normatif dalam menjalankan roda organisasi lokal, dan belum diintegrasikan ke dalam sebuah peta jalan (*roadmap*) suksesi kepemimpinan berjenjang yang transparan (Firmansyah & Setiawan, 2022; Pradipta, 2024).

Meskipun alur promosi formal belum terkonstruksi secara rigid, kontinuitas pergerakan kader dalam rantai suksesi Perempuan Bangsa tetap terjaga dengan kokoh berkat adanya daya rekat ideologis dan kultural. Kesaksian dari Tete Lutfi Nurul Fitri dan Ibu Dailah mengonfirmasi bahwa motivasi utama yang membuat pengurus dan kader tetap aktif menggerakkan roda organisasi di luar musim kampanye didorong oleh akar ideologis-historis organisasi yang lahir dari rahim PKB serta memiliki keterikatan batin yang mendalam dengan Nahdlatul Ulama (NU). Tanggung jawab moral keagamaan ini bertindak sebagai fondasi utama yang menjaga loyalitas kader, sehingga keaktifan organisasi tidak bergantung pada insentif finansial musiman melainkan dipelihara melalui kegiatan sosial kemasyarakatan yang menyentuh kebutuhan harian warga (Siregar, 2021; Hidayat, 2022).

Di samping faktor ideologis, perencanaan suksesi di Perempuan Bangsa ditopang oleh orientasi nilai non-pragmatis berupa pemeliharaan jalinan silaturahmi yang bersifat

permanen dan berkelanjutan. Kader-kader di tingkat kecamatan secara konsisten menjadikan masa-masa sepi antar-pemilu sebagai momentum untuk memperkuat jaring sosial, menggalang aksi kemanusiaan, serta mendampingi peningkatan ekonomi komunitas lokal. Kerja-kerja sosiologis yang tidak berorientasi elektoral jangka pendek ini secara tidak langsung membangun portofolio kepemimpinan personal kader di mata masyarakat. Ketika fase transisi kepemimpinan atau pencalonan elektoral dimulai, kader yang telah menanam investasi sosial yang panjang ini secara alami memiliki akseptabilitas dan modal politik yang jauh lebih unggul dibandingkan kandidat instan (Parwati & Istiningdiah, 2021; Situmorang, 2023).

Dari perspektif kesiapan personal, para pengurus di tingkat PAC (seperti informan Teteh Lutfi dan Ibu Dailah) menyatakan kesiapan mental dan psikologis yang sangat prima jika diberikan amanah oleh kepengurusan kabupaten untuk mengambil tanggung jawab politik yang lebih besar di jajaran DPC pada Pemilu 2029. Kesiapan personal ini merupakan aset suksesi yang teramat berharga bagi organisasi. Oleh karena itu, jajaran pimpinan DPC Perempuan Bangsa dituntut untuk segera merekayasa sistem audit kompetensi internal yang objektif guna mengidentifikasi pengurus-pengurus PAC potensial yang siap dipromosikan. Pembentukan saluran suksesi yang berbasis pada indikator kinerja objektif (*Key Performance Indicators*) akan menghapuskan praktik nepotisme internal serta menumbuhkan iklim kompetisi yang sehat di antara para kader (Conger & Fulmer, 2020; Wijayanti, 2024).

Kesiapan Perempuan Bangsa Menuju Pemilihan Legislatif 2029

Kesiapan organisasi (*organizational readiness*) Perempuan Bangsa dalam menghadapi kontestasi Pemilu 2029 dapat diukur melalui analisis komprehensif terhadap infrastruktur kelembagaan, resiliensi operasional, adaptasi teknologi, dan pemetaan demografis pemilih. Berdasarkan penuturan Sekretaris Umum DPC Perempuan Bangsa Kabupaten Cianjur (Ibu Rusmiati Muchtar), kesiapan infrastruktur struktural organisasi saat ini telah berada pada kategori sangat prima dengan estimasi mencapai 80%. Keunggulan kompetitif ini didasari oleh keberhasilan organisasi dalam membentuk struktur kepengurusan PAC secara penuh di 32 kecamatan serta penetrasi jaringan "Kader Bangsa" hingga tingkat RT. Kesiapan infrastruktur yang telah mengakar sebelum tahapan pemilu dimulai memberikan posisi tawar yang jauh lebih mantap dibandingkan partai lawan yang

umumnya baru membentuk mesin politik secara mendadak menjelang pemilu (Anwar, 2023; Pradipta, 2024).

Tingkat kesiapan operasional organisasi juga teruji dalam merespons skenario kontingensi apabila tahapan pemilu mengalami percepatan atau dinamika politik lokal bergejolak secara mendadak. Sebagaimana ditegaskan oleh Ibu Dailah, kondisi pengorganisasian lini struktural Perempuan Bangsa di tingkat akar rumput sudah berada pada posisi rapi, solid, dan mapan, sehingga gerak taktis di lapangan hanya tinggal menunggu komando atau instruksi linear dari pimpinan pusat dan daerah. Fleksibilitas adaptasi struktural ini membuktikan bahwa mekanisme pembinaan berjenjang telah melahirkan disiplin organisasi yang tinggi, di mana seluruh elemen kepengurusan siap dimobilisasi secara serentak untuk mengamankan basis suara partai dalam berbagai situasi volatilitas politik (Hidayat, 2022; Santoso, 2026).

Namun demikian, evaluasi mendalam terhadap kesiapan organisasi menyingkapkan adanya tantangan krusial berupa ketimpangan (*gap*) literasi digital dan kesiapan teknologi di antara kader, terkhusus antara wilayah perkotaan dan perdesaan. Pembina Perempuan Bangsa (Ibu Neng Eem) menggarisbawahi bahwa kader di kawasan perdesaan (seperti wilayah Cianjur Selatan) masih mengalami keterbatasan infrastruktur dan kelambatan adaptasi teknologi, sehingga kompetensi politik digital mereka belum sepenuhnya memadai untuk menghadapi sistem pemilu digital 2029. Padahal, pertarungan elektoral 2029 akan sangat didominasi oleh pertempuran narasi di media sosial, kampanye berbasis data pemilih (*micro-targeting*), dan literasi media baru. Kesenjangan teknologi ini menuntut DPC Perempuan Bangsa untuk segera menyelenggarakan *bootcamp* literasi digital khusus bagi kader-kader perdesaan agar ketimpangan kapasitas dapat dipangkas sebelum siklus pemilu dimulai (Kartika, 2022; Fatimah, 2025).

Kesiapan Perempuan Bangsa juga sangat ditentukan oleh kemampuan organisasi dalam beradaptasi menghadapi pergeseran demografis pemilih yang akan didominasi oleh Generasi Z dan Milenial pada Pemilu 2029. Karakteristik pemilih muda yang cenderung rasional, kritis, skeptis terhadap janji politik konvensional, serta peduli pada isu-isu kesetaraan dan lingkungan mengharuskan Perempuan Bangsa untuk menampilkan wajah organisasi yang modern dan inklusif. Penyiapan kader perempuan muda yang fasih mengartikulasikan isu-isu kontemporer melalui pendekatan komunikasi yang otentik menjadi kunci utama dalam merebut simpati pemilih pemula. Organisasi harus

bertransformasi dari sekadar wadah keagamaan tradisional menjadi ruang pergerakan kreatif yang mampu menjembatani aspirasi anak muda dengan kebijakan publik (Andriani, 2025; Nugroho, 2022).

Sebagai kualifikasi penutup, resiliensi kelembagaan Perempuan Bangsa menuju Pemilu 2029 akan sangat bergantung pada sinergi yang harmonis antara keberhasilan *talent management* dalam mencetak kader berpotensi tinggi, kejelasan *succession planning* dalam menjamin mobilitas karir kepemimpinan, dan kemandirian finansial organisasi di semua tingkatan. Kemampuan organisasi dalam membebaskan kader dari ketergantungan modal finansial patronase serta membekali mereka dengan keterampilan advokasi nyata akan mengubah posisi kader perempuan dari sekadar "pelengkap kuota" menjadi figur kontestan pemenang. Dengan merombak total tata kelola SDM internal berbasis data riset terapan ini, Perempuan Bangsa diproyeksikan bakal tampil sebagai kekuatan politik yang dominan, bermartabat, dan sukses melipatgandakan perolehan kursi legislator perempuan pada Pemilihan Legislatif 2029 (Wijaya, 2023; Wijayanti, 2024).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan pembahasan analisis mendalam yang mengintegrasikan kajian tinjauan pustaka sistematis dengan ekstraksi data primer risalah wawancara terstruktur, penelitian ini menyimpulkan bahwa *talent management* dan *succession planning* berkolaborasi secara signifikan dalam menentukan derajat kesiapan organisasi (*organizational readiness*) Perempuan Bangsa menuju Pemilihan Legislatif 2029. Implementasi *talent management* di Perempuan Bangsa telah memiliki fondasi akuisisi yang kuat melalui Dikbar (mencakup 6.500–7.000 kader) dan jaringan "Kader Bangsa" hingga tingkat RT, namun masih memerlukan penguatan pada pilar pengembangan kompetensi taktis dan mitigasi hambatan ekonomi kader. Sementara itu, *succession planning* berjalan secara alami di atas rel keterikatan ideologis-kultural NU-PKB dan kegiatan silaturahmi sosial, tetapi belum terformalisasi dalam sebuah skema promosi berjenjang yang transparan dari tingkat PAC menuju DPC. Dari sisi kesiapan kelembagaan, Perempuan Bangsa telah mengamankan 80% kesiapan infrastruktur struktural dan disiplin komando yang solid, kendatipun masih dihadapkan pada tantangan akselerasi literasi digital bagi kader di wilayah perdesaan serta pergeseran preferensi pemilih Generasi Z.

Sebagai rekomendasi strategis kelembagaan, pimpinan Perempuan Bangsa didorong untuk segera mengeksekusi tiga langkah transformatif: *pertama*, melakukan pemutakhiran (*upgrade*) kurikulum kaderisasi PKPB dengan menyisipkan materi wajib berupa analisis data pemilih, strategi kampanye digital, dan literasi pembiayaan mandiri (*fundraising*); *kedua*, merumuskan peraturan organisasi mengenai peta jalan suksesi berjenjang berbasis audit kompetensi objektif guna memberikan kepastian karir politik bagi pengurus PAC; serta *ketiga*, menyelenggarakan program akselerasi digital terintegrasi untuk memangkas kesenjangan teknologi kader perdesaan. Dengan memperbarui kawah kaderisasi dan memperkuat tata kelola SDM berbasis meritokrasi ini, Perempuan Bangsa akan mampu bertransformasi dari sekadar pemenuh kuota formalitas menjadi mesin politik yang tangguh, mandiri, dan siap memenangkan kontestasi Pemilu 2029 secara substantif.

REFERENSI

- Andriani, M. (2025). Transformasi politik pemilih pemula: Karakteristik dan tren preferensi rasional generasi Z pada pemilu modern di Indonesia. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (JSP)*, 28(1), 45–62. <https://journal.ugm.ac.id/jsp/article/view/81923>
- Anwar, T. M. (2023). Dinamika kesiapan kelembagaan partai politik dalam manajemen logistik dan strategi kampanye elektoral. *Politika: Jurnal Ilmu Politik*, 14(2), 112–130. <https://doi.org/10.14710/politika.14.2.112-130>
- Armenakis, A. A., Harris, S. G., & Mossholder, K. W. (2020). Creating readiness for organizational change. *Human Relations*, 46(6), 681–703. <https://doi.org/10.1177/001872679304600601>
- Armstrong, M., & Taylor, S. (2020). *Armstrong's handbook of human resource management practice* (15th ed.). Kogan Page. <https://www.koganpage.com/hr-learning-development/armstrong-s-handbook-of-human-resource-management-practice-9781789661026>
- Collings, D. G., & Mellahi, K. (2021). Strategic talent management: A review and research agenda. *Human Resource Management Review*, 19(4), 304–313. <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2009.04.001>

- Conger, J. A., & Fulmer, R. M. (2020). Developing your secret weapon: Mastering succession planning. *Harvard Business Review*, 81(12), 76–82. <https://hbr.org/2003/12/developing-your-secret-weapon>
- Fatimah, S. N. (2025). Urgensi literasi sistem ketatanegaraan bagi peningkatan kualitas argumen legislator perempuan di dewan perwakilan rakyat. *Jurnal Perempuan dan Politik Nasional*, 9(1), 15–32. <https://doi.org/10.31506/jppn.v9i1.2045>
- Firmansyah, A., & Setiawan, R. (2022). Signifikansi pendidikan politik institusional dalam membentuk militansi dan loyalitas kader muda partai. *Jurnal Kajian Politik dan Pemerintahan*, 11(3), 205–224. <https://doi.org/10.24198/jkpp.v11i3.39801>
- Harahap, A. Y. B. (2024). Faktor penghambat dan pendukung keterwakilan perempuan dalam pemilu. *Al-Zayn: Jurnal Ilmu Sosial & Hukum*, 1(2), 88–101. <https://ejournal.yayasanpendidikandzurriyatulquran.id/index.php/AlZayn/article/view/1997>
- Hidayat, R. (2022). Strategi keseimbangan kaderisasi partai politik: Menilik dikotomi idealisme teori dan pragmatisme advokasi masyarakat. *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik*, 8(2), 88–105. <https://doi.org/10.21776/ub.jiap.2022.008.02.5>
- Kartika, L. D. (2022). Era disrupsi siber: Relokasi hegemoni kampanye politik dan krusialitas literasi media baru bagi kandidat elektoral. *Jurnal Ilmu Komunikasi dan Kebijakan Digital*, 5(4), 312–328. <https://doi.org/10.25008/jikdk.v5i4.442>
- Kusumaningrum, D. A. (2023). Patriarki yang tersisa: Hambatan struktural dalam aktualisasi politik praktis kader sayap perempuan. *Jurnal Perempuan*, 28(1), 45–66. <https://doi.org/10.34065/jp.v28i1.109>
- Larasati, P., & Siregar, M. (2024). Resiliensi afektif dan manajemen tekanan sosiologis politisi perempuan menghadapi pembunuhan karakter kampanye hitam. *Sosiologi Politik Indonesia*, 10(2), 175–190. <https://doi.org/10.23920/spi.v10i2.567>
- Maheswari, K. (2023). Sinkronisasi kurikulum kaderisasi dengan kapasitas analitik kader: Menakar kesiapan persaingan politik. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 15(3), 221–240. <https://doi.org/10.26858/jian.v15i3.1205>
- Nugroho, B. (2022). Disrupsi demografis dan transformasi peran lembaga sayap partai menuju peradaban pemilu berkeadilan. *Jurnal Kebijakan Publik Nusantara*, 7(1), 54–71. <https://doi.org/10.19184/jkpn.v7i1.332>

- Parwati, T., & Istiningdiah, K. (2021). Partisipasi dan komunikasi politik perempuan di legislatif menurut kacamata politisi perempuan di Indonesia. *Interaksi: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 9(1), 119–129. <https://doi.org/10.14710/interaksi.9.2.119-129>
- Pradipta, R. (2024). Analisis resiliensi institusional dan fleksibilitas manajerial organisasi sayap politik tingkat desa. *JPPUMA: Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Sosial Politik UMA*, 12(1), 33–49. <https://doi.org/10.31289/jppuma.v12i1.8741>
- Pratama, D. A. (2021). Konstruksi multidimensional kompetensi politik dan dampaknya terhadap posisi tawar kandidat elektoral minoritas. *Jurnal Ilmu Tata Negara dan Politik*, 6(2), 99–115. <https://doi.org/10.15408/jitp.v6i2.449>
- Puspitasari, I. (2021). Pedagogi interaktif dan relevansi mentoring klinis berkelanjutan dalam percepatan pematangan kader partai politik. *Jurnal Studi Pendidikan Kemasyarakatan*, 4(3), 110–128. <https://doi.org/10.31004/jspk.v4i3.550>
- Rahmawati, E. (2023). Kritik terhadap seremonial administratif: Merekonstruksi metodologi pendidikan politik dan kaderisasi berbasis masalah. *Jurnal Politik Indonesia: Indonesian Political Science Review*, 8(1), 21–39. <https://doi.org/10.15294/jpi.v8i1.12500>
- Rothwell, W. J. (2020). *Effective succession planning: Ensuring leadership continuity and building talent from within* (5th ed.). Amacom. <https://www.amacombooks.org/book/effective-succession-planning>
- Rothwell, W. J. (2021). *Talent management handbook: Leadership development and succession planning*. McGraw-Hill Education. <https://www.mheducation.com/highered/product/talent-management-handbook-rothwell>
- Santoso, H. (2026). Keterampilan motorik kampanye lapangan dan eksekusi mobilisasi elektoral oleh entitas organisasi sayap. *Jurnal Wacana Politik*, 11(1), 85–102. <https://doi.org/10.24198/jwp.v11i1.4120>
- Sari, N. M., & Hidayat, A. (2022). Meritokrasi versus genealogi: Tinjauan sistem perekrutan kader pada sayap perempuan di Indonesia. *Jurnal Analisis Sosial dan Politik*, 10(2), 140–158. <https://doi.org/10.25077/jasp.v10i2.605>
- Sari, S. K. (2020). Partisipasi perempuan di legislatif: Studi kasus DPRD Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Sosiologi Andalas*, 6(2), 70–78. <https://doi.org/10.25077/jsa.6.2.70-78.2020>

- Siregar, Y. (2021). Kualitas representasi substantif perempuan dan peranan inkubasi sayap politik dalam mendorong lahirnya kebijakan responsif gender. *Jurnal Demokrasi & Otonomi Daerah*, 19(1), 77–94. <https://doi.org/10.22437/jdod.v19i1.1098>
- Situmorang, N. Y. (2023). Peran sekolah politik oleh parpol dalam meningkatkan partisipasi perempuan di Kabupaten Merauke Provinsi Papua Selatan. *IPDN Repository*. <http://eprints.ipdn.ac.id/12875/>
- Utami, D. R. (2023). Ekuilibrium ideologi dan teknokrasi: Penyesuaian kurikulum organisasi keperempuanan dengan kebutuhan zaman. *Politika Publik*, 12(4), 215–233. <https://doi.org/10.20961/pp.v12i4.551>
- Weiner, B. J. (2021). A theory of organizational readiness for change. *Implementation Science*, 4(67), 1–11. <https://doi.org/10.1186/1748-5908-4-67>
- Widiyaningrum, W. Y. (2020). Partisipasi politik kader perempuan dalam bidang politik: Sebuah kajian teoritis. *JISIPOL | Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 4(2), 126–142. <https://ejournal.unibba.ac.id/index.php/jisipol/article/view/296>
- Wijaya, A. K. (2023). Kemandirian finansial kampanye dan reduksi campur tangan hierarki laki-laki di dalam ekosistem sayap partai perempuan. *Jurnal Kajian Keuangan Politik*, 5(2), 118–135. <https://doi.org/10.33096/jkkp.v5i2.211>
- Wijayanti, L. (2024). Rekayasa sistem kaderisasi modern: Analisis kuantitatif evaluasi capaian literasi dan keterampilan resolusi konflik internal. *Jurnal Evaluasi Kebijakan Publik*, 16(1), 60–78. <https://doi.org/10.14203/jekp.v16i1.802>
- Wulandari, R. P. (2021). Keterbatasan kuota afirmasi formal terhadap pencapaian agregasi kursi legislator perempuan tingkat regional. *Jurnal Pemilu dan Demokrasi*, 8(2), 44–60. <https://doi.org/10.21580/jpd.v8i2.671>

Determinants of Biodiversity Disclosure: The Role of Institutional Ownership, Board Gender Diversity, and Environmental Performance

Isnaina Azhuri^{1*)}, Umi Hanifah²⁾, Putri Intan Prastiwi³⁾

¹⁾²⁾³⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Hukum dan Bisnis,
Universitas Duta Bangsa Surakarta

^{*)}Correspondence Author: 220416022@mhs.udb.ac.id, Surakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3668>

Abstract

Declines in species populations, habitat destruction, land-use changes, pollution, natural resource exploitation, and climate change can disrupt the availability of raw materials, supply chain stability, productivity, and the sustainability of business operations. These conditions demonstrate that the loss of biodiversity not only carries ecological consequences but can also pose operational, regulatory, reputational, and financial risks to companies. This study was conducted to analyze the effects of institutional ownership, board gender diversity, and environmental performance on biodiversity disclosure. A quantitative approach was applied using secondary data collected from annual reports, sustainability reports, and PROPER ratings of companies in the mining and agriculture sectors listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2021-2025 period. The sample was selected using purposive sampling, and the data were analyzed using multiple linear regression. The results indicate that institutional ownership, board gender diversity, and environmental performance influence biodiversity disclosure, both partially and simultaneously. These results indicate that oversight by institutional investors, women's representation on the board, and environmental performance contribute to increasing companies' transparency regarding information related to biodiversity.

Keywords: Biodiversity Disclosure, Institutional Ownership, Board Gender Diversity, Environmental Performance

Abstrak

Penurunan populasi spesies, kerusakan habitat, perubahan penggunaan lahan, pencemaran, eksploitasi sumber daya alam, dan perubahan iklim dapat mengganggu ketersediaan bahan baku, stabilitas rantai pasokan, produktivitas, serta keberlanjutan operasi bisnis. Kondisi ini menunjukkan bahwa hilangnya keanekaragaman hayati tidak hanya memiliki konsekuensi ekologis, tetapi juga dapat menimbulkan risiko operasional, regulasi, reputasi, dan keuangan bagi perusahaan. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh tingkat kepemilikan institusional, *board gender diversity*, dan kinerja lingkungan terhadap *biodiversity disclosure*. Pendekatan kuantitatif diterapkan dengan memanfaatkan data sekunder yang dikumpulkan dari laporan tahunan, laporan keberlanjutan, serta peringkat PROPER perusahaan-perusahaan di sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2025. Sampel dipilih melalui teknik *purposive sampling*, dan pengujian data menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan institusional, *board gender diversity*, dan kinerja lingkungan memiliki pengaruh terhadap *biodiversity disclosure*, baik secara parsial maupun simultan. Hasil ini mengindikasikan bahwa pengawasan oleh investor institusional, keterwakilan perempuan dalam struktur dewan, serta capaian kinerja lingkungan berkontribusi dalam meningkatkan keterbukaan perusahaan atas informasi yang berkaitan dengan keanekaragaman hayati.

Kata kunci : Biodiversity Disclosure, Kepemilikan Institusional, Board Gender Diversity, Kinerja Lingkungan

PENDAHULUAN

Krisis keanekaragaman hayati telah berkembang dari isu konservasi menjadi masalah ekonomi dan tata kelola perusahaan (Orazalin et al., 2025). Penurunan populasi spesies, kerusakan habitat, perubahan penggunaan lahan, pencemaran, eksploitasi sumber daya alam, dan perubahan iklim dapat mengganggu ketersediaan bahan baku, stabilitas rantai pasokan, produktivitas, serta keberlanjutan operasi bisnis. Diperkirakan terdapat sekitar satu juta spesies terancam punah apabila pola produksi, konsumsi, dan pengelolaan sumber daya alam tidak mengalami perubahan secara mendasar (IPBES, 2019). Kondisi ini menunjukkan bahwa hilangnya keanekaragaman hayati tidak hanya memiliki konsekuensi ekologis, tetapi juga dapat menimbulkan risiko operasional, regulasi, reputasi, dan keuangan bagi perusahaan (Smith et al., 2024).

Indonesia dikenal sebagai salah satu negara yang memiliki tingkat keanekaragaman hayati tertinggi di dunia. Saat ini Indonesia juga tengah menghadapi tekanan ekologis akibat aktivitas pertambangan, perkebunan, kehutanan, pertanian, perikanan, pembangunan infrastruktur, serta kegiatan industri lainnya (Sulistiyawan et al., 2019). Ketergantungan perusahaan terhadap lahan, air, hutan, keanekaragaman spesies, dan ekosistem menimbulkan dampak langsung maupun tidak langsung terhadap keanekaragaman hayati. Perusahaan yang beroperasi di Indonesia tidak hanya diwajibkan untuk mengelola dampak lingkungannya, tetapi juga harus memberikan informasi yang transparan mengenai lokasi, sifat, skala, dan upaya mitigasi terkait dampak terhadap keanekaragaman hayati yang ditimbulkan (Mandle et al., 2024).

Regulasi pemerintah di Indonesia telah memperkuat persyaratan pelaporan keberlanjutan melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 51/POJK.03/2017. Peraturan ini mewajibkan lembaga jasa keuangan, emiten, dan perusahaan terbuka untuk menyusun laporan keberlanjutan yang mencakup aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Adanya persyaratan dalam pelaporan ini tidak secara langsung menjamin bahwa informasi keanekaragaman hayati telah diungkapkan secara komprehensif dan substantif (Wahyuningrum et al., 2025). Pengungkapan informasi oleh perusahaan masih berfokus pada pemenuhan syarat administratif, sementara informasi mengenai lokasi dan spesies terdampak, ketergantungan terhadap ekosistem, target pemulihan, dan hasil program konservasi belum diungkapkan secara memadai.

Kondisi nyata di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan antara peningkatan jumlah laporan keberlanjutan dan pengungkapan informasi keanekaragaman hayati yang disajikan. Penelitian yang dilakukan oleh Senanayake et al. (2026) terhadap perusahaan di Indonesia periode tahun 2019-2023 menemukan bahwa proporsi perusahaan yang menerbitkan laporan keberlanjutan meningkat dari 56,7% menjadi 96,7%. Semakin banyak perusahaan yang menerbitkan laporan keberlanjutan, namun hanya 7% perusahaan yang mengidentifikasi keanekaragaman hayati sebagai isu material, dan hanya 27% yang menyelaraskan pengungkapan informasinya dengan standar GRI 304. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan pelaporan belum diiringi dengan peningkatan perhatian yang sebanding terhadap keanekaragaman hayati.

Fenomena yang terjadi relevan dengan teori *stakeholder* dan teori legitimasi. Teori *stakeholder* mengungkapkan bahwa tanggung jawab perusahaan tidak hanya terbatas kepada *shareholder*, tetapi juga mencakup seluruh *stakeholder* yang terdampak oleh kegiatan operasional perusahaan (Freeman et al., 2018). Teori legitimasi menerangkan bahwa perusahaan berupaya untuk menyelaraskan kegiatan dan komunikasinya dengan norma dan harapan masyarakat untuk mencapai penerimaan sosial dari masyarakat (Crossley et al., 2021).

Kepemilikan institusional mengacu pada persentase saham perusahaan yang dimiliki oleh lembaga atau badan institusi, seperti bank, perusahaan asuransi, dana pensiun, perusahaan investasi, dan badan usaha lainnya. Bergantung dari besarnya kepemilikan pada perusahaan, investor institusional memiliki kemampuan untuk mengawasi manajemen dan memengaruhi kebijakan transparansi perusahaan (Wicaksono et al., 2024). Hasil penelitian oleh Ali et al. (2024) mengungkapkan bahwa kepemilikan institusional memiliki pengaruh terhadap *biodiversity disclosure*. Hasil penelitian berbeda dengan Dyaningsih & Harto (2024) yang menyimpulkan bahwa kepemilikan institusional tidak memengaruhi *biodiversity disclosure*.

Board gender diversity menunjukkan proporsi atau keberagaman gender yang terdapat dalam struktur dewan, baik dewan direksi maupun dewan komisaris yang diharapkan dapat memperluas perspektif, sensitivitas, dan perhatian terhadap kepentingan *stakeholder* (Haque & Jones, 2020). Penelitian terdahulu oleh Rahmani et al. (2026) menemukan bahwa *board gender diversity* memengaruhi *biodiversity disclosure*. Kajian

penelitian lain oleh Hambali & Adhariani (2024) menemukan bahwa *board gender diversity* tidak memengaruhi *biodiversity disclosure*.

Kinerja lingkungan menggambarkan hasil yang dicapai perusahaan dalam mengendalikan dampak lingkungan, menaati ketentuan lingkungan, serta menjalankan pengelolaan dan perlindungan lingkungan secara terukur (Jati et al., 2025). Penelitian yang dilakukan oleh Dutta & Dutta (2024) menunjukkan bahwa kinerja lingkungan berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*. Hasil berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Hassan et al. (2020) yang menunjukkan bahwa kinerja lingkungan tidak berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*.

Kesenjangan fenomena, teori, dan penelitian yang telah diidentifikasi menjadi landasan untuk mengkaji secara empiris pengaruh kepemilikan institusional, *board gender diversity*, dan kinerja lingkungan terhadap *biodiversity disclosure*.

METODE PENELITIAN

Pendekatan kuantitatif dilakukan pada penelitian ini dengan memanfaatkan data sekunder berupa laporan tahunan, laporan keberlanjutan, serta surat keputusan Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK). Data dikumpulkan dari tahun 2021-2025 pada perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia dan laman resmi masing-masing perusahaan. Populasi penelitian terdiri dari seluruh perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode yang telah ditentukan. Pemilihan sampel dilakukan dengan teknik *purposive sampling* berdasarkan sejumlah kriteria yang telah ditetapkan. Kriteria *purposive sampling* sebagai berikut:

1. Perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2024.
2. Perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang telah melakukan IPO sebelum atau pada tahun 2021.
3. Perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang menerbitkan annual report dan sustainability report secara berturut-turut.
4. Perusahaan yang secara konsisten mengungkapkan tentang keanekaragaman hayati.
5. Perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar sebagai peserta PROPER.

Berikut merupakan tabel operatif variabel dan pengukurannya:

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Indikator Pengukuran	Skala
<i>Biodiversity Disclosure</i> (Hassan et al., 2020)	<p>Terdiri dari 53 item pengungkapan dengan pengukuran sebagai berikut:</p> <p>0 = Tidak ada pengungkapan sama sekali</p> <p>1 = Pengungkapan item bersifat minimal, samar, dan sangat umum</p> <p>2 = Pengungkapan berisi data yang objektif, dapat diverifikasi, dan terkini</p> <p>3 = Pengungkapan mencakup unsur skor “2”, serta memberikan informasi spesifik seperti mengidentifikasi lokasi/fasilitas operasional, spesies yang terdampak, langkah spesifik yang diambil, jumlah dana yang dikeluarkan, dan lain-lain.</p>	Rasio
Kepemilikan Institusional (Qasem et al., 2022)	$KI = \frac{\text{Saham milik institusional}}{\text{Jumlah saham beredar}}$	Rasio
<i>Board Gender Diversity</i> (Eissa et al., 2024)	$BGD = \frac{\text{Anggota dewan perempuan}}{\text{Jumlah anggota dewan}}$	Rasio
Kinerja Lingkungan (Itan et al., 2023)	<p>Peringkat PROPER</p> <p>5 = Emas</p> <p>4 = Hijau</p> <p>3 = Biru</p> <p>2 = Merah</p> <p>1 = Hitam</p>	Interval

Sumber: (Data diolah, 2026)

Penelitian ini menggunakan regresi linier berganda sebagai teknik analisis data. Metode tersebut digunakan untuk menguji hubungan dan pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen. Dalam penelitian ini, persamaan regresi linier berganda dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_3.X_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y	=	<i>Biodiversity Disclosure</i>
α	=	Konstanta
$\beta_1 - \beta_3$	=	Koefisien regresi masing-masing variabel independen
X1	=	Kepemilikan Institusional

X2	=	Board Gender Diversity
X3	=	Kinerja Lingkungan
ε	=	Error

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Data

Penelitian ini menggunakan seluruh perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2025 sebagai populasi, yang mencakup total 183 perusahaan. Sampel penelitian ini dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Kriteria yang ditetapkan sebagai berikut:

Tabel 2. Data Penelitian

No	Keterangan	Jumlah
1	Perusahaan sektor pertambangan dan agrikultur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2025	183
2	Perusahaan yang belum melakukan Initial Public Offering (IPO) di tahun 2021	(45)
3	Perusahaan yang tidak konsisten menerbitkan annual report dan sustainability report selama periode 2021-2025	(32)
4	Perusahaan yang tidak konsisten mengungkapkan keanekaragaman hayati	(44)
5	Perusahaan yang tidak terdaftar sebagai peserta PROPER	(32)
Jumlah sampel per tahun		30
Total sampel selama 5 tahun (2021-2025)		150
Data Outlier		(39)
Total sampel yang digunakan dalam penelitian		111

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Statistik Deskriptif

Hasil uji statistik deskriptif adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Biodiversity Disclosure</i>	111	6,000	105,000	50,685	36,240
Kepemilikan Institusional	111	0,097	0,944	0,654	0,176
<i>Board Gender Diversity</i>	111	0,043	0,455	0,167	0,096
Kinerja Lingkungan	111	2,000	5,000	3,477	0,699

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil analisis statistik deskriptif sebagai berikut:

- Variabel *biodiversity disclosure* memperoleh nilai minimum 6,000 dan nilai maksimum sebesar 105,000. Nilai rata-rata variabel *biodiversity disclosure* sebesar 50,685 dan standar deviasi sebesar 36,240.
- Variabel kepemilikan institusional memperoleh nilai minimum 0,097 dan nilai maksimum sebesar 0,944. Nilai rata-rata variabel kepemilikan institusional sebesar 0,654 dan standar deviasi sebesar 0,176.
- Variabel *board gender diversity* memperoleh nilai minimum 0,043 dan nilai maksimum sebesar 0,455. Nilai rata-rata variabel *board gender diversity* sebesar 0,167 dan standar deviasi sebesar 0,096.
- Variabel kinerja lingkungan memperoleh nilai minimum 2,000 dan nilai maksimum sebesar 5,000. Nilai rata-rata variabel kinerja lingkungan sebesar 3,477 dan standar deviasi sebesar 0,699.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. Uji One Sample Kolmogrov Smirnov

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian
Nilai <i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i> > 0,05	0,200 > 0,05

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil pengujian diperoleh nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200 yang lebih besar dari 0,05, maka diketahui data dalam penelitian berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 5. Uji VIF dan Tolerance

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian			
	Variabel	Tolerance	VIF	Kesimpulan
Nilai Tolerance > 0,01 dan Nilai VIF < 10	Kepemilikan Institusional (X1)	0,946	1,057	Tidak Terjadi Multikolinearitas
	<i>Board Gender Diversity</i> (X2)	0,988	1,012	Tidak Terjadi Multikolinearitas
	Kinerja Lingkungan (Z)	0,947	1,056	Tidak Terjadi Multikolinearitas

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil uji multikolinearitas seluruh variabel diperoleh nilai Tolerance > 0,01 dan nilai VIF <10, maka diketahui data tidak terjadi multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 6. Uji Spearman's Rho

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian		
	Variabel	Sig.	Kesimpulan
Nilai Sig. (2-tailed) > 0,05	Kepemilikan Institusional (X1)	0,618	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
	Board Gender Diversity (X2)	0,824	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
	Kinerja Lingkungan (Z)	0,988	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil uji heteroskedastisitas menggunakan spearman's rho diperoleh nilai sig. (2-tailed) pada seluruh variabel sebesar > 0,05, maka diketahui data tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi disajikan pada tabel berikut:

Tabel 7. Uji Durbin Watson

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian	
	Durbin Watson	Kesimpulan
Nilai dU < d < (4-dU)	dU = 1,727	Tidak Terjadi Autokorelasi
	d = 1,760	
	4-dU = 2,273	

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil uji autokorelasi diperoleh nilai dU < d < (4-dU), maka dapat disimpulkan bahwa data tidak terjadi autokorelasi.

5. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda yang didapatkan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_2.X_3 + \varepsilon$$

$$Y = 0,404X_1 + 0,600X_2 - 0,669X_3 + 1,318 + \varepsilon$$

Uji Hipotesis

1. Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi yang didapatkan sebagai berikut:

Tabel 8. Uji Koefisien Determinasi

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian
Semakin mendekati 1, semakin baik variabel independen berkontribusi terhadap dependen.	0,256 (25,6%) Variabel kepemilikan institusional, <i>board gender diversity</i> , kinerja lingkungan, berkontribusi terhadap <i>biodiversity disclosure</i> sebesar 25,6%

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

2. Uji F

Uji F yang didapatkan sebagai berikut:

Tabel 9. Uji F

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian
Nilai Signifikansi < 0,05	0,000 < 0,05

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil uji F diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa variabel kepemilikan institusional, *board gender diversity*, dan kinerja lingkungan secara simultan berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*.

3. Uji t

Uji t yang didapatkan sebagai berikut:

Tabel 10. Uji t

Dasar Pengambilan Keputusan	Hasil Penelitian		
	Variabel	Sig.	Kesimpulan
Nilai Signifikansi < 0,05	Kepemilikan Institusional (X1)	0,001	Berpengaruh
	<i>Board Gender Diversity</i> (X2)	0,000	Berpengaruh
	Kinerja Lingkungan (Z)	0,002	Berpengaruh

Sumber: Diolah dari SPSS 26, 2026

Hasil uji t diperoleh kesimpulan bahwa variabel kepemilikan institusional, *board gender diversity*, dan kinerja lingkungan berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*.

Pembahasan

1. Pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap *Biodiversity Disclosure*

Hasil uji hipotesis memperlihatkan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*. Dalam hal pengawasan manajemen, investor institusional memiliki kapasitas, sumber daya, insentif, dan hak suara yang lebih besar dibandingkan kepemilikan saham individual. Kondisi tersebut mendorong manajemen untuk meningkatkan transparansi dan menyediakan informasi yang lebih relevan,

berkualitas, serta komprehensif, termasuk informasi mengenai kebijakan, strategi, target, dan kinerja perusahaan dalam mengelola dampak terhadap keanekaragaman hayati (Velte, 2023). Selain itu, karakteristik kepemilikan institusional yang cenderung berorientasi pada investasi jangka panjang menyebabkan investor institusional lebih aktif dalam memantau keputusan strategis perusahaan dan mendorong peningkatan kualitas pelaporan keberlanjutan (Erin et al., 2022).

Penelitian ini mendukung teori *stakeholder* yang menjelaskan bahwa tanggung jawab perusahaan tidak hanya terbatas kepada pemegang saham, melainkan juga mencakup berbagai pihak yang memiliki kepentingan terhadap kegiatan dan dampak operasional perusahaan. Perusahaan perlu memenuhi kebutuhan informasi para pemangku kepentingan sebagai bentuk akuntabilitas, transparansi, dan upaya mempertahankan legitimasi perusahaan (Uyar et al., 2025). Keberadaan investor institusional sebagai salah satu pemangku kepentingan utama dapat meningkatkan tekanan terhadap manajemen untuk mengungkapkan informasi lingkungan secara lebih luas, khususnya informasi yang berkaitan dengan keanekaragaman hayati. Temuan ini juga mendukung penelitian Ali et al. (2024) serta Bhattacharyya & Yang (2019) yang menyatakan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure* karena investor institusional semakin memperhatikan informasi keberlanjutan sebagai bagian dari penerapan tata kelola perusahaan yang baik serta sebagai dasar dalam menilai risiko dan prospek perusahaan dalam jangka panjang.

2. Pengaruh *Board Gender Diversity* terhadap *Biodiversity Disclosure*

Hasil uji menunjukkan bahwa *board gender diversity* berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*. Kehadiran perempuan dalam dewan dapat memperkaya perspektif dan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan, khususnya yang berkaitan dengan isu lingkungan dan keberlanjutan. Anggota dewan perempuan cenderung memiliki kepedulian yang lebih tinggi terhadap dampak sosial dan lingkungan serta lebih mendorong transparansi, akuntabilitas, dan penerapan tata kelola perusahaan yang baik. Kondisi tersebut dapat meningkatkan perhatian perusahaan terhadap perlindungan keanekaragaman hayati dan mendorong penyampaian informasi mengenai kebijakan, program, target, serta kinerja biodiversitas secara lebih komprehensif (Carvajal et al., 2022).

Penelitian ini mendukung teori *stakeholder* yang menegaskan bahwa perusahaan berkewajiban menyediakan informasi bagi seluruh pihak yang berkepentingan, bukan hanya bagi pemegang saham. Kehadiran perempuan dalam dewan dapat membantu perusahaan memahami dan mengakomodasi kepentingan berbagai kelompok *stakeholder* yang memiliki perhatian terhadap isu lingkungan dan keberlanjutan (Alkhawaja et al., 2023). Dewan yang lebih beragam cenderung menghasilkan keputusan yang lebih inklusif, responsif terhadap risiko lingkungan, serta mendukung peningkatan kualitas komunikasi perusahaan melalui pengungkapan informasi biodiversitas. Pengungkapan tersebut dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan kepercayaan *stakeholder*, mempertahankan legitimasi, dan memperkuat reputasi sebagai organisasi yang menerapkan prinsip keberlanjutan. Temuan ini mendukung penelitian Haque & Jones (2020) serta Rahmani et al. (2026) yang menunjukkan bahwa *board gender diversity* berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure* karena keberadaan perempuan dalam dewan meningkatkan perhatian terhadap kepentingan *stakeholder* dan mendorong transparansi informasi lingkungan yang lebih berkualitas.

3. Pengaruh Kinerja Lingkungan terhadap *Biodiversity Disclosure*

Hasil uji memperlihatkan bahwa kinerja lingkungan berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*. Semakin kuat komitmen suatu perusahaan terhadap pengelolaan lingkungan, semakin besar kecenderungannya untuk menyampaikan kebijakan, strategi, program, serta kinerja yang berkaitan dengan pelestarian keanekaragaman hayati secara lebih transparan kepada para pemangku kepentingan (Ariesanti, 2017). Kinerja lingkungan yang baik juga menunjukkan bahwa perusahaan telah melaksanakan berbagai upaya nyata dalam mengurangi dampak aktivitas operasional terhadap lingkungan, sehingga memiliki lebih banyak informasi substantif yang dapat disampaikan melalui laporan keberlanjutan.

Penelitian ini mendukung teori legitimasi yang menyatakan bahwa perusahaan harus menyelaraskan kegiatan operasionalnya dengan nilai, norma, dan ekspektasi masyarakat agar dapat memperoleh sekaligus mempertahankan penerimaan sosial. Ketika perusahaan mampu menunjukkan kinerja lingkungan yang baik, perusahaan memiliki dorongan yang lebih kuat untuk mengungkapkan informasi lingkungan secara luas sebagai bukti bahwa kegiatan operasionalnya telah memenuhi ekspektasi masyarakat dan regulator (Baalouch et al., 2019). Biodiversity disclosure menjadi media komunikasi

yang digunakan perusahaan untuk menunjukkan keberhasilan dalam mengelola dampak terhadap ekosistem, melaksanakan kegiatan konservasi, serta berkontribusi terhadap pelestarian keanekaragaman hayati. Pengungkapan tersebut dapat memperkuat persepsi bahwa perusahaan telah menjalankan kegiatan operasional secara bertanggung jawab dan sesuai dengan nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat. Temuan ini mendukung penelitian Aji et al. (2025) serta Dutta & Dutta (2024) yang menyatakan bahwa kinerja lingkungan berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure* karena perusahaan dengan kinerja lingkungan yang lebih baik memiliki kebijakan, program, dan bukti nyata pengelolaan lingkungan yang lebih memadai untuk diungkapkan kepada publik.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian yang telah dilakukan memperoleh hasil bahwa kepemilikan institusional, *board gender diversity*, dan kinerja lingkungan berpengaruh terhadap *biodiversity disclosure*. Seiring meningkatnya proporsi saham yang dimiliki oleh investor institusional, pengawasan terhadap manajemen juga akan semakin ketat, sehingga mendorong perusahaan untuk berupaya meningkatkan transparansi dalam pengungkapan informasi terkait keanekaragaman hayati. Keberagaman gender dalam dewan juga mampu memperluas *biodiversity disclosure* karena kehadiran perempuan memberikan perspektif yang lebih beragam, meningkatkan perhatian terhadap isu lingkungan, serta mendorong pengambilan keputusan yang lebih inklusif dan berorientasi pada keberlanjutan. Kinerja lingkungan yang baik berperan dalam mendesak perusahaan untuk mengungkapkan informasi keanekaragaman hayati secara lebih luas sebagai bentuk pertanggung jawaban atas pengelolaan dampak lingkungan. Secara keseluruhan, hasil penelitian memperlihatkan bahwa mekanisme tata kelola perusahaan dan pencapaian kinerja lingkungan memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas dan luas pengungkapan keanekaragaman hayati.

REFERENSI

Aji, N. P., A'zizah, L. O. F., Azzahra, A. F., & S, N. A. (2025). Environmental Disclosure on Biodiversity Dimension: Does Media Exposure Matter? *SENTRALISASI*, 14(2), 219–244. <https://doi.org/10.33506/sl.v14i2.4298>

- Ali, R., García-Sánchez, I., Aibar-Guzmán, B., & Rehman, R. U. (2024). Is Biodiversity Disclosure Emerging as a Key Topic on the Agenda of Institutional Investors? *Business Strategy and the Environment*, 33(3), 2116–2142. <https://doi.org/10.1002/bse.3587>
- Alkhawaja, A., Hu, F., Johl, S., & Nadarajah, S. (2023). Board Gender Diversity, Quotas, and ESG Disclosure: Global Evidence. *International Review of Financial Analysis*, 90, 102823. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.102823>
- Ariesanti, A. (2017). The Relations among Environmental Performance, Environmental and Firm Performance. *The Indonesian Journal of Accounting Research*, 20(1). <https://doi.org/10.33312/ijar.348>
- Baalouch, F., Ayadi, S. D., & Hussainey, K. (2019). A Study of the Determinants of Environmental Disclosure Quality: Evidence from French Listed Companies. *Journal of Management and Governance*, 23(4), 939–971. <https://doi.org/10.1007/s10997-019-09474-0>
- Bhattacharyya, A., & Yang, H. (2019). Biodiversity Disclosure in Australia: Effect of GRI and Institutional Factors. *Australasian Journal of Environmental Management*, 26(4), 347–369. <https://doi.org/10.1080/14486563.2019.1629544>
- Carvajal, M., Nadeem, M., & Zaman, R. (2022). Biodiversity Disclosure, Sustainable Development and Environmental Initiatives: Does Board Gender Diversity Matter? *Business Strategy and the Environment*, 31(3), 969–987. <https://doi.org/10.1002/bse.2929>
- Crossley, R. M., Elmagrhi, M. H., & Ntim, C. G. (2021). Sustainability and Legitimacy Theory: The Case of Sustainable Social and Environmental Practices of Small and Medium-Sized Enterprises. *Business Strategy and the Environment*, 30(8), 3740–3762. <https://doi.org/10.1002/bse.2837>
- Dutta, P., & Dutta, A. (2024). Does Corporate Environmental Performance Affect Corporate Biodiversity Reporting Decision? The Finnish Evidence. *Journal of Applied Accounting Research*, 25(1), 24–41. <https://doi.org/10.1108/JAAR-06-2022-0148>
- Dyaningsih, L., & Harto, P. (2024). The Biodiversity Disclosure Determinants in Indonesian Chemical Companies. In K. B. Abiprayu & A. B. Setiawan (Eds.), *Proceedings of the International conference of Economics Business and Economics Education Science*

- (ICE-BEES-24) (Vol. 298, pp. 777–791). Atlantis Press International BV. https://doi.org/10.2991/978-94-6463-522-5_59
- Eissa, A. M., Hamdy, A., & Diab, A. (2024). Governmental Ownership, Board Gender Diversity, and ESG Performance: Evidence from an Emerging Market. *Sustainability*, 16(16), 6963. <https://doi.org/10.3390/su16166963>
- Erin, O., Adegboye, A., & Bamigboye, O. A. (2022). Corporate Governance and Sustainability Reporting Quality: Evidence from Nigeria. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 13(3), 680–707. <https://doi.org/10.1108/SAMPJ-06-2020-0185>
- Freeman, R. E., Harrison, J. S., & Zyglidopoulos, S. (2018). *Stakeholder Theory: Concepts and Strategies* (1st ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108539500>
- Hambali, A., & Adhariani, D. (2024). Corporate Biodiversity Disclosure: The Role of Institutional Factors and Corporate Governance. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 31(6), 5260–5274. <https://doi.org/10.1002/csr.2865>
- Haque, F., & Jones, M. J. (2020). European Firms' Corporate Biodiversity Disclosures and Board Gender Diversity from 2002 to 2016. *The British Accounting Review*, 52(2), 100893. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2020.100893>
- Hassan, A. M., Roberts, L., & Atkins, J. (2020). Exploring Factors Relating to Extinction Disclosures: What Motivates Companies to Report on Biodiversity and Species Protection? *Business Strategy and the Environment*, 29(3), 1419–1436. <https://doi.org/10.1002/bse.2442>
- Itan, I., Laudeciska, L., Karjantoro, H., & Chen, R. (2023). Corporate Governance and Environmental Disclosure: Assessing The Role of Environmental Performance. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 8(2), 132–144. <https://doi.org/10.23917/reaksi.v8i2.2457>
- Jati, K. W., Rizkyana, F. W., Jannah, R., Budiantoro, R. A., Safitri, A. F., & Widiarto, A. (2025). The Effect of Environmental Performance and Corporate Governance Structure on the Quality of Environmental Disclosure. *Environmental Economics*, 16(4), 67–82. [https://doi.org/10.21511/ee.16\(4\).2025.05](https://doi.org/10.21511/ee.16(4).2025.05)
- Mandle, L., Shea, A., Soth, E., Goldstein, J. A., Wolny, S., Smith, J. R., Chaplin-Kramer, R., Sharp, R. P., & Patel, M. (2024). An Open-Source Approach for Measuring Corporate

- Impacts on Ecosystem Services and Biodiversity. *Communications Earth & Environment*, 5(1), 625. <https://doi.org/10.1038/s43247-024-01797-7>
- Orazalin, N. S., Ntim, C. G., & Kalimilo Malagila, J. (2025). Corporate Governance, National Governance Quality, and Biodiversity Reporting: Global Evidence. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 58, 100669. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2024.100669>
- Qasem, A., AL-Duais, S. D., Wan-Hussin, W. N., Bamahros, H. M., Alquhaif, A., & Thomran, M. (2022). Institutional Ownership Types and ESG Reporting: The Case of Saudi Listed Firms. *Sustainability*, 14(18), 11316. <https://doi.org/10.3390/su141811316>
- Rahmani, M., Konadu, R., & Sassen, R. (2026). Advancing Biodiversity Disclosure Through the Interaction Between Women Leaders and Environmental Team: A Critical Mass Perspective. *Business Strategy and the Environment*, 35(2), 3093–3123. <https://doi.org/10.1002/bse.70303>
- Senanayake, M., Putra, F. K. G., Gregory, R. P., Harymawan, I., Rhee, J. H., & Ok, Y. S. (2026). From Biodiversity to ESG: Evaluating Disclosure Approaches of Companies Operating in Indonesia. *Frontiers in Sustainability*, 6, 1668560. <https://doi.org/10.3389/frsus.2025.1668560>
- Smith, G. S., Ascui, F., O’Grady, A. P., & Pinkard, E. (2024). Indicators for Measuring and Reporting Corporate Nature-Related Impacts, Dependencies, and Risks. *Environmental and Sustainability Indicators*, 22, 100351. <https://doi.org/10.1016/j.indic.2024.100351>
- Sulistiyawan, B. S., Feger, C., McKenzie, E., Gallagher, L. A., Verweij, P. A., & Verburg, R. (2019). Towards More Effective Landscape Governance for Sustainability: The Case of RIMBA Corridor, Central Sumatra, Indonesia. *Sustainability Science*, 14(6), 1485–1502. <https://doi.org/10.1007/s11625-019-00662-3>
- Uyar, A., Al-Shaer, H., Kuzey, C., & Karaman, A. S. (2025). Internal Governance, External Pressure, and Biodiversity Disclosure. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 59, 100703. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2025.100703>
- Velte, P. (2023). Sustainable Institutional Investors and Corporate Biodiversity Disclosure: Does Sustainable Board Governance Matter? *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 30(6), 3063–3074. <https://doi.org/10.1002/csr.2537>

Wahyuningrum, I. F. S., Sriningsih, Puspita, A. S., Budihardjo, M. A., Chegenizadeh, A., & Nikraz, H. (2025). Has Mandatory Reporting Improved Environmental Disclosure Quality in Indonesia? *World Development Perspectives*, 39, 100718.
<https://doi.org/10.1016/j.wdp.2025.100718>

Determinants of Earnings Persistence: Empirical Evidence from LQ45 Companies on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the 2021–2025 Period

Fazya Nindita Gustifa^{1*)}, Erna Chotidjah Suhatmi²⁾, Novemy Triyandari Nugroho³⁾

¹⁾²⁾³⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Hukum dan Bisnis,
Universitas Duta Bangsa Surakarta

^{*)}Correspondence Author: 220416035@mhs.udb.ac.id, Surakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3689>

Abstract

Global economic developments in recent years have been characterized by rising economic uncertainty, which impacts corporate performance in both operational and financial terms. Inflation is one macroeconomic indicator that reflects these conditions. Unstable inflation affects the prices of goods and services, production costs, and consumer willingness and ability to purchase these goods, thereby influencing a company's ability to generate consistent profits. This study aims to analyze the impact of sales volatility, firm size, and leverage on earnings persistence among companies listed on the LQ45 index during the 2021–2025 period. It employs a quantitative research method utilizing panel data regression analysis and relies on secondary data obtained from financial statements and annual reports. The results indicate that sales volatility influences earnings persistence, whereas firm size and leverage do not. These findings suggest that sales volatility is a factor affecting a company's ability to sustain earnings, while asset size and debt levels are not primary determinants of earnings persistence. This study is expected to provide valuable insights for the industry, investors, and future researchers regarding the factors influencing earnings persistence.

Keywords: Earning Persistence, Sales Volatility, Firm Size, Leverage

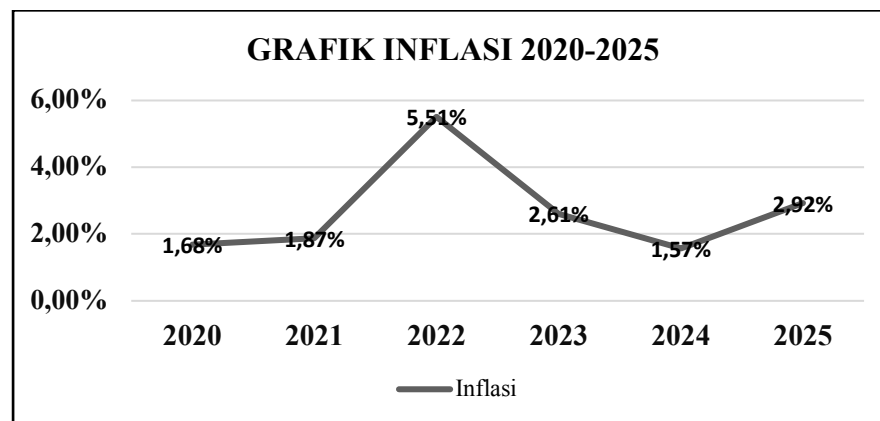
Abstrak

Perkembangan ekonomi global dalam beberapa tahun terakhir ditandai dengan meningkatnya ketidakpastian ekonomi, yang berdampak pada kinerja perusahaan, baik dari segi operasional maupun keuangan. Salah satu indikator makroekonomi yang mencerminkan kondisi tersebut adalah inflasi. Inflasi yang tidak stabil memengaruhi harga barang dan jasa, biaya produk, serta minat dan kemampuan masyarakat untuk membeli barang tersebut, sehingga berdampak pada kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang konsisten. Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis pengaruh volatilitas penjualan, ukuran perusahaan, serta leverage terhadap persistensi laba pada perusahaan terindeks LQ45 periode 2021–2025. Metode penelitian kuantitatif yang menggunakan analisis regresi data panel. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan dan laporan tahunan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volatilitas penjualan mempengaruhi terhadap persistensi laba, sebaliknya ukuran perusahaan serta leverage tidak mempengaruhi terhadap persistensi laba. Temuan ini mengindikasikan bahwa volatilitas penjualan ialah aspek yang mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan laba, sedangkan besaran aset serta tingkat utang tidaklah penentu utama persistensi laba. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan bagi industri, investor, serta peneliti di masa mendatang mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi persistensi laba.

Kata kunci : Persistensi Laba, Volatilitas Penjualan, Ukuran Perusahaan, Leverage

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi global dalam beberapa tahun terakhir ditandai dengan meningkatnya ketidakpastian ekonomi, yang berdampak pada kinerja perusahaan, baik dari segi operasional maupun keuangan (Andini dkk., 2025). Salah satu indikator makroekonomi yang mencerminkan kondisi tersebut adalah inflasi. Inflasi yang tidak stabil memengaruhi harga barang dan jasa, biaya produk, serta minat dan kemampuan masyarakat untuk membeli barang tersebut, sehingga berdampak pada kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang konsisten (Lie dan Anthoni, 2025). Kondisi itu memaksa perusahaan untuk tetap mempertahankan kinerja keuangan yang stabil agar tetap bisa bersaing di tengah perubahan kondisi ekonomi yang terjadi.



Gambar 1. Grafik Tingkat Inflasi

Sumber: bi.go.id

Berdasarkan Gambar 1 yang bersumber dari Bank Indonesia, tingkat inflasi Indonesia mengalami fluktuasi selama periode 2021–2025. Inflasi tercatat sebesar 1,87% pada tahun 2021, melonjak tajam menjadi 5,51% pada tahun 2022 akibat tekanan harga energi dan komoditas global, kemudian menurun menjadi 2,61% pada tahun 2023 dan 1,57% pada tahun 2024. Pada tahun 2025, inflasi kembali meningkat menjadi sekitar 2,92%. Dinamika ini menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi tekanan ekonomi yang bervariasi sepanjang periode tersebut, yang berpotensi memengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan stabilitas laba.

Kemampuan sebuah perusahaan untuk terus-menerus memperoleh laba dalam waktu yang lama disebut sebagai persistensi laba (Wahyuni dan Bangun, 2025). Persistensi laba bisa diartikan sebagai perkiraan bagaimana laba perusahaan di masa depan akan berubah karena adanya inovasi atau perubahan laba pada tahun berjalan (Laili dan Hariadi, 2021).

Persistensi laba adalah indikator dari kualitas laba yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menciptakan laba yang terus-menerus, serta menjadi acuan untuk memperkirakan laba di masa depan (Mariani dan Suryani, 2021). Perusahaan dengan persistensi laba yang tinggi menunjukkan bahwa laba yang dihasilkan bersifat stabil dan dapat diprediksi (Ismawati dan Nurhanifah, 2024).

Perusahaan yang masuk ke dalam indeks LQ45 memiliki likuiditas yang tinggi, nilai pasar yang besar, dan kondisi dasar yang cukup kuat di Bursa Efek Indonesia (Rachmawati, 2018). Meskipun demikian, perusahaan LQ45 tidak lepas dari tekanan akibat perubahan kondisi makroekonomi, termasuk fluktuasi inflasi yang dapat memengaruhi kegiatan operasional serta kemampuan untuk menghasilkan laba yang berkelanjutan. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan LQ45 menjadi subjek yang relevan untuk mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi persistensi laba.

Volatilitas penjualan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi persistensi laba, karena volatilitas penjualan terkait dengan perubahan pendapatan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Volatilitas penjualan menunjukkan seberapa besar perubahan jumlah penjualan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, yang mencerminkan ketidakpastian dalam permintaan pasar (Rosita dan Srimindarti, 2023). Volatilitas penjualan yang lebih tinggi menunjukkan bahwa pendapatan perusahaan semakin sulit diprediksi, sehingga menyebabkan fluktuasi pada laba yang dihasilkan, sehingga perusahaan semakin kesulitan untuk tetap mempertahankan profitabilitasnya (Gunawan & Gurusinga, 2022).

Ukuran perusahaan merupakan faktor lain yang memengaruhi persistensi laba, karena berkaitan dengan kapasitas operasional perusahaan dan stabilitas dalam menghasilkan laba yang stabil dan berkelanjutan. Ukuran perusahaan menggambarkan seberapa besar sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan tersebut, dan biasanya diukur berdasarkan total aset (Tambunan, 2021). Perusahaan besar memiliki akses pendanaan yang lebih luas, sistem pengendalian internal yang lebih baik, serta memiliki kemampuan untuk mencapai efisiensi operasional, sehingga perusahaan tersebut lebih siap menghadapi tekanan ekonomi dibandingkan perusahaan kecil (Susanto, 2022). Total aset perusahaan berperan sebagai indikator ukuran perusahaan dan cenderung meningkat seiring dengan pertumbuhan nilai aset secara keseluruhan (Salam dan Amin, 2024).

Selain itu, *leverage* dianggap sebagai salah satu faktor yang dapat memengaruhi persistensi laba. *Leverage* menunjukkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang

sebagai sumber pendanaan (Arumningsih, 2018). *Leverage* memengaruhi kemampuan perusahaan untuk mempertahankan laba karena perusahaan dengan *leverage* tinggi bisa menghasilkan laba yang lebih stabil dengan pengelolaan utang yang baik serta meningkatkan efisiensi operasional (Rahayu dan Utami, 2025). Tingkat utang yang tinggi meningkatkan beban bunga dan risiko keuangan perusahaan, sehingga berpotensi mengurangi kemampuannya dalam mempertahankan laba ketika kondisi ekonomi berada di bawah tekanan (Oneng dkk., 2025).

Fenomena yang ada relevan dengan teori *signaling* dan teori *agency*. *Signaling Theory* menyatakan bahwa pihak yang memiliki informasi lebih (pemilik) mengirimkan sinyal kepada pihak lain untuk mengurangi asimetri informasi, sinyal ini kemudian digunakan untuk menunjukkan kualitas atau kondisi sebenarnya yaitu aspek-aspek yang tidak dapat diamati secara langsung oleh pihak eksternal (Spence, 1973). Volatilitas penjualan merupakan sinyal yang menunjukkan stabilitas pendapatan perusahaan. Sementara itu, *Agency Theory* menjelaskan terdapat hubungan antara prinsipal (pemilik) dan agen (manajer). Hubungan keagenan ini merupakan suatu kontrak di mana prinsipal memberikan wewenang kepada agen untuk mengelola bisnis dan mengambil keputusan terbaik bagi prinsipal (Jensen dan Meckling, 1976). Ukuran perusahaan dan leverage berkaitan dengan mekanisme pengawasan manajemen untuk mencapai kinerja optimal, sehingga menghasilkan laba yang stabil dan optimal.

Penelitian terdahulu yang dilakukan Gunawan dan Gurusinga (2022) yang berkaitan dengan volatilitas penjualan menunjukkan hasil bahwa volatilitas penjualan berpengaruh terhadap persistensi laba. Namun penelitian yang dilakukan oleh Rahayu & Utami (2025) menunjukkan hasil bahwa volatilitas penjualan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba. Penelitian terdahulu yang dilakukan Sabila dkk (2021) yang berkaitan dengan ukuran perusahaan menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap persistensi laba. Namun penelitian yang dilakukan oleh Tuffahati dkk (2020) menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba. Penelitian terdahulu yang dilakukan Kurnia & Hapsari (2026) yang berkaitan dengan *leverage* menunjukkan hasil bahwa *leverage* berpengaruh terhadap persistensi laba. Namun penelitian yang dilakukan oleh Firdousy dkk (2022) menunjukkan hasil bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Dari hasil penelitian terdahulu masih terdapat inkonsistensi yang menunjukkan bahwa determinan persistensi laba masih memerlukan pengujian lebih lanjut. Kebaruan penelitian ini terletak pada objek penelitian yang berfokus pada perusahaan yang terdaftar dalam indeks LQ45 selama periode 2021–2025 yaitu era pasca covid-19 yang ditandai dengan fluktuasi inflasi dan pemulihan ekonomi nasional. Berbeda dengan penelitian terdahulu yang umumnya berfokus pada sektor industri tertentu atau periode sebelum pemulihan ekonomi, penelitian ini bertujuan memberikan bukti empiris mengenai dampak volatilitas penjualan, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap persistensi laba pada perusahaan dengan fundamental yang relatif kuat di Bursa Efek Indonesia.

Berdasarkan fenomena, landasan teori, dan research gap yang telah diuraikan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *operating cash flow*, volatilitas penjualan, ukuran perusahaan, dan *leverage* terhadap persistensi laba pada perusahaan yang terdaftar dalam indeks LQ45 periode 2021–2025.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Metode kuantitatif menekankan pengukuran kuantitas atau jumlah dan menggunakan data numerik untuk analisis statistik. Penelitian ini bersifat deduktif, dimana konsep dan teori digunakan untuk menjawab rumusan masalah sehingga dapat dirumuskan sebuah hipotesis (Paramita dkk., 2021).

Data yang digunakan dalam penelitian adalah data sekunder. Data yang digunakan terdiri atas laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan LQ45 periode 2021–2025, yang dapat diakses melalui Bursa Efek Indonesia dan situs web resmi perusahaan. Populasi penelitian adalah perusahaan Bursa Efek Indonesia yang terindeks LQ45 tahun 2021–2025. Sampel penelitian menggunakan teknik purposive sampling. Dari 45 perusahaan manufaktur yang terindeks LQ45 di BEI secara berturut-turut selama periode 2021–2025 berdasarkan kriteria pemilihan yang ditetapkan diperoleh 18 perusahaan setiap tahunnya. Adapun kriteria sebagai berikut:

- 1.) Perusahaan yang secara konsisten terdaftar dalam indeks LQ45 di BEI 2021–2025
- 2.) Perusahaan yang menerbitkan *annual report* periode 2021–2025

- 3.) Perusahaan yang melakukan pelaporan keuangan menggunakan mata uang Rupiah
- 4.) Perusahaan yang tidak mengalami *delisting* dari BEI selama tahun penelitian.

Berikut merupakan tabel operatif variabel dan pengukurannya:

Tabel 1. Operasional Variabel

Variabel	Indikator Pengukuran	Skala
Persistensi Laba (Y)	$Earning Persistence = \frac{EBT_t - EBT_{t-1}}{Total Asset}$	Rasio
Volatilitas Penjualan (X1)	$Volatilitas penjualan = \frac{\sigma(Penjualan)_i}{Total Aset_{it}}$	Rasio
Ukuran Perusahaan (X2)	$Ukuran Perusahaan = Ln(Total Aset)$	Rasio
Leverage (X3)	$LTDER = \frac{Total Liabilitas Jangka Panjang}{Total Ekuitas}$	Rasio

Sumber: (Data diolah, 2026)

Teknik analisis data yang digunakan adalah program EViews. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis regresi data panel yang merupakan gabungan antara data deret waktu (*time-series*) dan data deret lintang (*cross-section*) (Utami, 2020). Adapun persamaan regresi data panel yang digunakan Adalah sebagai berikut:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1.X1_{it} + \beta_2.X2_{it} + \beta_3.X3_{it} + e_{it}$$

Keterangan:

- Y = Persistensi Laba
- i = Data *cross section* (data perusahaan)
- t = Data *time series* (data periode waktu)
- α = Konstanta
- β_1 - β_4 = Koefisien regresi variabel independen
- X1 = Volatilitas Penjualan
- X2 = Ukuran Perusahaan
- X3 = *Leverage*
- E = Error atau variabel gangguan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Tabel 2. Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2	X3
Mean	0.003482	0.092921	32.99895	0.710851
Median	0.002456	0.048759	32.82339	0.376006
Maximum	0.064549	0.612794	35.57903	4.168764
Minimum	-0.045352	0.005929	30.53891	0.003881
Std. Dev.	0.018951	0.124074	1.455843	0.898379
Observations	78	78	78	78

Sumber: Eviews 13 (Data diolah, 2026)

Berdasarkan Tabel 2, variabel persistensi laba (Y) memiliki nilai rata-rata sebesar 0.003482, dengan nilai minimum -0.045352, maksimum 0.664549, dan standar deviasi 0.018951. Variabel volatilitas penjualan (X1) memiliki nilai rata-rata 0.092921, nilai minimum 0.005929, nilai maksimum 0.612794, dan standar deviasi 0.124074. Variabel ukuran perusahaan (X2) memiliki nilai rata-rata 32.99895, nilai minimum 30.53891, nilai maksimum 35.57903, serta standar deviasi 1.455843. Sementara itu, variabel leverage (X3) memiliki nilai rata-rata 0.710851, dengan nilai minimum 0.003881, nilai maksimum 4.168764, dan standar deviasi 0.898379.

Pemilihan Model

Pemilihan estimasi model yang dilakukan melalui uji *chow* yang memperoleh nilai *probability cross section Chi-Square* sebesar 0.0567, dan uji *lagrange multiplier* yang memperoleh nilai *probability breush pagan* sebesar 0.2101. Dapat disimpulkan bahwa pendekatan yang tepat dalam regresi data panel adalah *Common Effect Model* (CEM).

Uji Asumsi Klasik

Tabel 3. Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik	Indikator/Kriteria	Hasil	Kesimpulan
Uji Normalitas	Jika nilai probabilitas <i>Jarque Bera</i> >0.05 menyatakan bahwa residual terdistribusi normal.	Probabilitas <i>Jarque Bera</i> sebesar 0.147361	Data berdistribusi normal
Uji Multikolinearitas	Jika koefisien korelasi <0.90 menyatakan bahwa data tidak ada multikolinearitas.	X1-X2 = -0.440169 X1-LOGX3 = -0.439479 X2-LOGX3 = 0.029386	Tidak terjadi multikolinearitas
Uji	Jika nilai probabilitas	X1 = 0.1131	Tidak terjadi

Heteroskedastisitas	masing-masing variabel independen >0.05 maka data tidak terdapat heteroskedastisitas.	X2 = 0.3696 LOGX3 = 0.1696	heteroskedastisitas
Uji Autokorelasi	Jika nilai <i>Durbin Watson</i> (DW) berada di antara dU sampai dengan (4 – dU), maka tidak terdapat autokorelasi.	DW = 1.836090 DL = 1.5265 DU = 1.7415 4-DU = 2.2585 DU < DW < 4-DU = 1.7415 < 1.836090 < 2.2585	Tidak terjadi autokorelasi

Sumber: Eviews 13 (Data diolah, 2026)

Berdasarkan Tabel 3, hasil uji normalitas menunjukkan nilai Probabilitas *Jarque Bera* sebesar $0.147361 < 0.05$. Hal ini dapat ditarik kesimpulan bahwa data terdistribusi dengan normal. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa seluruh nilai korelasi antar variabel independent berada dibawah 0.90. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi tidak mengalami masalah multikolinaritas. Selanjutnya pada uji heteroskedastisitas menggunakan metode *white cross section* menunjukkan bahwa nilai probabilitas seluruh variabel independen lebih besar dari 0.05. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami heteroskedastisitas. Terakhir pada uji autokorelasi menggunakan statistik *Durbin Watson* memperoleh nilai DW sebesar 1.836090. Berdasarkan tabel *Durbin Watson* pada taraf 5% diperoleh DL = 1.5265 dan DU = 1.7415, sehingga nilai $4-DU = 2.2585$. Karena nilai $1.7415 < 1.836090 < 2.2585$ (DU < DW < 4-DU), maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami autokorelasi.

Uji Analisis Regresi Data Panel

Tabel 4. Hasil Regresi Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.067486	0.055024	-1.226489	0.2239
X1	0.055178	0.021511	2.565109	0.0123
X2	0.002040	0.001647	1.238420	0.2195
LOG_X3	0.001304	0.001568	0.832032	0.4081

Sumber: Eviews 13 (Data diolah, 2026)

$$Y = -0.067486 + 0.055178 \cdot X1 + 0.002040 \cdot X2 + 0.001304 \cdot X3 + e$$

Berdasarkan Tabel 4 menghasilkan persamaan regresi data panel tersebut, sehingga persamaan regresi tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Konstanta (C) sebesar -0.067486 menunjukkan bahwa jika volatilitas penjualan, ukuran perusahaan, dan leverage dianggap konstan/bernilai 0 maka nilai persistensi laba sebesar -0.067486.

- b) Koefisien volatilitas penjualan sebesar 0.055178 menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan volatilitas penjualan akan meningkatkan persistensi laba sebesar 0.055178 dengan asumsi variabel lain tetap.
- c) Koefisien ukuran perusahaan sebesar 0.002040 menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan ukuran perusahaan akan meningkatkan persistensi laba sebesar 0.002040 dengan asumsi variabel lain tetap.
- d) Koefisien *leverage* sebesar 0.001304 menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan *leverage* akan meningkatkan persistensi laba sebesar 0.001304 dengan asumsi variabel lain tetap.

Uji Simultan (F)

Berdasarkan pada Tabel 4, hasil regresi data panel diperoleh pula hasil uji (F). Berdasarkan hasil pengujian diperoleh nilai Probability (F-Statistic) sebesar 0.088710. Berdasarkan pada kriteria pengujian, nilai tersebut lebih besar daripada 0.05, sehingga Volatilitas Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage* secara simultan (Bersama-sama) tidak berpengaruh terhadap Persistensi Laba.

Uji Parsial (t)

Berdasarkan pada Tabel 4, uji parsial diperoleh hasil sebagai berikut:

- a) Volatilitas Penjualan memiliki nilai probabilitas sebesar 0.0123, sehingga volatilitas penjualan berpengaruh terhadap persistensi laba.
- b) Ukuran Perusahaan memiliki nilai probabilitas sebesar 0.2195, sehingga ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.
- c) *Leverage* memiliki nilai probabilitas sebesar 0.4081, sehingga *leverage* tidak berpengaruh terhadap persistensi laba.

Pembahasan

1. Pengaruh Volatilitas Penjualan terhadap Persistensi Laba

Hasil penelitian menunjukkan bahwa volatilitas penjualan berpengaruh terhadap persistensi laba. Volatilitas penjualan mencerminkan tingkat fluktuasi penjualan yang dialami perusahaan dari waktu ke waktu (Arif dan Ananda, 2023). Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Gunawan dan Gurusinga, (2022), Wahyuni dan Bangun, (2025), serta Arif dan Ananda, (2023) yang menyatakan bahwa volatilitas penjualan memengaruhi tingkat persistensi laba. Namun berbeda

dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahayu dan Utami, (2025) yang menyatakan bahwa volatilitas penjualan tidak mempengaruhi tingkat persistensi laba.

2. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Persistensi Laba

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap persistensi laba. Total nilai aset perusahaan tidak serta merta mencerminkan kemampuannya untuk mempertahankan profitabilitas dalam jangka panjang. Perusahaan yang memiliki aset besar atau kecil memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan laba yang tetap, asalkan perusahaan tersebut mampu mengelola sumber daya dan kegiatan operasionalnya dengan baik. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Utomo dkk., (2022) dan Bayuningtias dkk., (2022) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memengaruhi tingkat persistensi laba. Namun hal tersebut tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Maulita dan Framita, (2021) dan Abdillah dkk., (2021) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memengaruhi tingkat persistensi laba.

3. Pengaruh *Leverage* terhadap Persistensi Laba

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap persistensi laba. Tingkat penggunaan utang suatu perusahaan tidak menjadi faktor utama dalam menentukan kemampuannya untuk menjaga kestabilan laba dari satu masa ke masa berikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola kewajibannya, sehingga tingkat utang tidak menjadi faktor utama dalam menjaga persistensi laba. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ariyanti dkk., (2024) dan Salmayani dkk., (2025) yang menyatakan bahwa *leverage* tidak memengaruhi tingkat persistensi laba. Namun hal tersebut tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Istipani dan Hasanuh, (2023) dan Susanto, (2022) yang menyatakan bahwa *leverage* tidak memengaruhi tingkat persistensi laba.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan temuan penelitian, dapat disimpulkan bahwa volatilitas penjualan dapat memengaruhi persistensi laba, dengan demikian, fluktuasi penjualan yang lebih tinggi berdampak pada kemampuan perusahaan untuk mempertahankan labanya. Di sisi lain, ukuran perusahaan dan *leverage* tidak dapat memengaruhi persistensi laba, yang menunjukkan bahwa baik besaran aset maupun tingkat utang perusahaan bukanlah faktor

utama dalam menentukan persistensi laba bagi perusahaan dalam indeks LQ45 selama periode 2021–2025. Peneliti selanjutnya dianjurkan untuk menambahkan variabel tambahan yang bisa memengaruhi tingkat persistensi laba, memperluas lingkup penelitian, serta menggunakan jangka waktu pengamatan yang lebih lama agar mendapatkan hasil yang lebih lengkap.

REFERENSI

- Abdillah, M. R., Putriana, A., & Tami, R. (2021). Pengaruh Arus Kas Operasi Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba. *At-Tadbir: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 5(2), 120–134. <https://doi.org/10.31602/Atd.V5i2.4549>
- Arif, R., & Ananda, F. (2023). Volatilitas Arus Kas Dan Volatilitas Penjualan Terhadap Persistensi Laba. *Optimal : Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(2), 197–210.
- Ariyanti, R., Imron, A., & Aditya, D. (2024). Pengaruh Volatilitas Arus Kas , Volatilitas Penjualan , Leverage , Dan Book Tax Differences Terhadap Persistensi Laba. *Jurnal Aktual Akuntansi Bisnis Terapan*, 7(1), 26–39.
- Arumningsih, F. (2018). Analisis Pengaruh Leverage Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris Pada Perbankan Yang Terdaftar Di Bei Periode 2013-2017).
- Bayuningtias, D., Zulaecha, H. E., Hamdani, & Hendrianto, S. (2022). Pengaruh Arus Kas Operasi , Volatilitas Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Manajemen*, 1(4), 100–115.
- Firdousy, A. M., Abbas, D. S., Rahandri, D., & Siregar, I. G. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Tingkat Hutang, Kepemilikan Manajerial, Komite Audit Terhadap Persistensi Laba. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (Jupiman)*, 1(4), 44–56.
- Gunawan, Y., & Gurusinga, L. B. (2022). Analisis Pengaruh Tingkat Hutang, Arus Kas Operasi Dan Volatilitas Penjualan Terhadap Persistensi Laba. *Jurnal Krisna: Kumpulan Riset Akuntansi*, 14(1), 114–122.
- Ismawati, R. N., & Nurhanifah, A. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persistensi Laba. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 5(2), 885–899.

- Istipani, C. A., & Hasanuh, N. (2023). *The Effect Of Determined Tax Expenses And Leverage On Profit Persistency Of Manufacturing Companies Listed On IDX*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 7(1), 530–535.
- Jensen, C., & Meckling, H. (1976). *Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure*. *Journal Of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Kurnia, D., & Hapsari, D. P. (2026). *Determinants Of Earnings Persistence In Indonesian Manufacturing Firms*. *Journal Of Accounting, Management And Economics Research*, 4(25), 83–93.
- Laili, A. Z., & Hariadi, S. (2021). Uji Beda Pengaruh Arus Kas Operasi Dan Tingkat Hutang Terhadap Persistensi Laba Perusahaan *Food And Beverage* Di BEI Dan Bursa Efek Filipina. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (Jensi)*, 5(1), 1–13.
- Lie, J., & Anthoni, V. P. (2025). Pengaruh Inflasi Dan Biaya Produksi Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Seminar & Call For Economic Paper (Scpe) Ukmc*, 4(1), 168–177.
- Mariani, D., & Suryani. (2021). Analisis Faktor Penentu Terjadinya Persistensi Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di Bei. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(3), 575–589. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.913>
- Maulita, D., & Framita, D. S. (2021). Pengaruh Pajak Tangguhan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba (*The Effect Of Deffered Tax And Company Size On Earnings Persistence*). *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 2(2), 141–152.
- Oneng, M. Y., Muliati, Pakawaru, M. I., & Tanra, A. A. M. (2025). Pengaruh Likuiditas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Manajemen Laba Dengan *Financial Distress* Sebagai Variabel Mediasi (Survei Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2023). *Jurnal Maneksi (Management Ekonomi Dan Akuntansi)*, 14(3), 1147–1164.
- Paramita, R. W. D., Rizal, N., & Sulistyan, R. B. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif* Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian Bagi Mahasiswa Akuntansi & Manajemen (Edisi 3). Widya Gama Press.
- Rachmawati, Y. (2018). Pengaruh Inflasi Dan Suku Bunga Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di LQ45 Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Media Akuntansi*, 1(1), 66–79.

- Rahayu, M., & Utami, N. E. (2025). Persistensi Laba : Antara Arus Kas Operasi , Leverage Dan Volatilitas Penjualan. *Ikraith-Ekonomika*, 8(2), 1–10.
- Rosita, V. A., & Srimindarti, C. (2023). *The Effect Of Sales Volatility, Operating Cash Flow Volatility And Debt Level On Earnings Persistence*. *Jurnal Ekonomi*, 12(01), 1565–1571.
- Sabila, R. F., Evana, E., & Septiyanti, R. (2021). *Analysis Of The Effect Of Operating Cash Flow , Leverage , And Firm Size On Earnings Persistence*. *Jurnal Dimensie Management And Public Sector*, 2(3), 42–50.
- Salam, M. R., & Amin, M. N. (2024). Peran Kepemilikan Manajerial Memoderasi Tingkat Hutang , Ukuran Perusahaan , Arus Kas Operasi Terhadap Persistensi Laba. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 8(3), 2796–2806.
- Salmayani, Dewi, N. P., Lestari, R. . W. D., & Wibisono, C. (2025). Pengaruh *Sales Volatility, Operating Cash Flow Volatility , Dan Leverage Terhadap Earning Persistence Melalui Slack Resources* Pada Perusahaan Pertambangan Di Indonesia Periode 2018-2023. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (Jpak)*, 13(2), 93–100.
- Shaqi, A. R., Putri, A. S. N. J., Kudadiri, I. S., Ikhsan, M., & Zein, A. W. (2025). Dampak Inflasi Terhadap Daya Beli Masyarakat Di Era Digital. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 9(2), 19135–19142.
- Spence, M. (1973). *Job Market Signaling*. *Quarterly Journal Of Economics*, 87(3), 355–374.
- Susanto, H. (2022). Pengaruh *Book Tax Differences, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Persistensi Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019)*. *Prosiding: Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2), 1–18.
- Tambunan, A. L. (2021). Analisis Pengaruh *Financial Leverage, Ukuran Perusahaan, Dan Struktur Kepemilikan Terhadap Persistensi Laba*. *Jakp: Akuntansi, Keuangan Dan Perpajakan*, 4(1), 1–13.
- Tuffahati, F. L., Gurendrawati, E., & Muliasari, I. (2020). Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 1(2), 147–159.
- Utami, A. D. (2020). Pengaruh Perbedaan Laba Akuntansi Dan Laba Fiskal, Volatilitas Arus Kas, Volatilitas Penjualan, Aliran Kas Operasi Dan Komponen Akrua Terhadap

- Persistensi Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018. Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Utomo, E. N., Febrianto, H. G., & Fitriana, A. I. (2022). Urgensi Persistensi Laba: Antara Volatilitas Arus Kas, Volatilitas Penjualan Dan Ukuran Perusahaan. *Akuntabel: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 19(4), 786–794.
- Wahyuni, S., & Bangun, N. (2025). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persistensi Laba. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi*, 7(1), 364–372.

The Influence of Service Quality, Price, and Trust on Purchasing Decisions in the Aircraft Charter Service Industry at PT Fourindo Trans Avia

Mansur Sapparang^{1*)}, Evi Susanti²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: mansursapparang@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3749>

Abstract

This examine ambitions to decide the impact of service first-class, rate and believe on shopping selections of PT. Fourindo Trans Avia both in part or concurrently using SPSS model 22.00 program. This studies uses quantitative techniques with qualitative method methods. This research turned into performed with the aid of searching for primary data through filling out a questionnaire with the aid of google form to respondents or clients of PT Fourindo Trans Avia. The range of samples obtained using the formula Slovin method is as many as 86 respondents. The information became processed by using statistical evaluation with validity and reliability tests, classical assumption test, a couple of regression evaluation, hypothesis testing thru t take a look at and F test, and evaluation of the coefficient of determination (R²). From the results of the evaluation, it's miles determined that for the multiple linear regression take a look at is $Y = 2.312 + 0.086X_1 + 0.407 X_2 + 0.277X_3 + e$ and for the F take a look at consequences, the consequences are that: (1) there may be a huge impact between service best variables on purchasing decisions, (2) there is a sizeable impact between the charge variables on buying choices, (3) there's a huge have an impact on between the consider variables on shopping choices, and (4) there may be a sizeable have an impact on at the service great, rate and believe variables on buying decisions.

Keywords: Service Quality, Price, Trust, Purchase Decision

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Kepercayaan terhadap keputusan pembelian PT. Fourindo Trans Avia baik secara parsial ataupun simultan dengan menggunakan program SPSS versi 22.00. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan metode pendekatan kualitatif. Penelitian ini dilakukan dengan mencari data primer melalui pengisian kuesioner by google form terhadap responden atau customer PT Fourindo Trans Avia. Jumlah sampel yang diperoleh dengan menggunakan rumus metode Slovin adalah sebanyak 86 responden. Data diolah dengan analisis statistic dengan uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, pengujian hipotesis melalui uji t dan uji F, serta analisis koefisien determinasi (R²). Dari hasil analisis tersebut diperoleh hasil bahwa untuk uji regresi linear berganda adalah $Y = 2,312 + 0,086X_1 + 0,407 X_2 + 0,277X_3 + e$ dan untuk hasil uji F diperoleh hasil bahwa: (1) terdapat pengaruh signifikan antara variabel kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian, (2) terdapat pengaruh signifikan antara variabel harga terhadap keputusan pembelian, (3) terdapat pengaruh signifikan antara variabel kepercayaan terhadap keputusan pembelian, dan (4) terdapat pengaruh signifikan variabel kualitas pelayanan, harga dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian.

Kata kunci : Kualitas Pelayanan, Harga, Kepercayaan, Keputusan Pembelian

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kepulauan dengan perairan yang saling menghubungkan dalam membentuk kesatuan negara. Indonesia berpotensi baik untuk menciptakan peluang, termasuk bidang transportasi umum. Transportasi udara menjadi salah satu transportasi utama dalam memudahkan masyarakat untuk berpindah pulau. Pengelolaan transportasi udara dibagi menjadi dua bagian, yaitu transportasi udara berjadwal (*airlines*) dan tidak berjadwal (*charter*). Hal ini memperlihatkan bahwa transportasi udara sebagai salah satu alternatif bentuk transportasi yang cepat, efisien, dan tepat guna.

Khusus untuk pelayanan yang tidak berjadwal yang terkait dengan usaha peningkatan pelayanan jasa transportasi udara, *charter* pesawat udara dilaksanakan perorangan, kelompok, atau perusahaan penerbangan yang kekurangan pesawat angkut sehingga harus mencharter pesawat terbang lain. Seiring berjalannya usaha, persaingan bisnis yang ketat menuntut perusahaan untuk memaksimalkan kinerjanya agar mampu bersaing. Pelaku usaha dituntut memiliki kepekaan terhadap setiap perubahan dan penempatan orientasi terhadap keputusan pembelian yang dipandang sebagai tujuan utama.

Keputusan pembelian dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan ialah ukuran seberapa bagus tingkat layanan berdasarkan ekspektasi pelanggan (Tjiptono, 2020). Perbaikan pada kualitas pelayanan merupakan hal penting yang dilakukan perusahaan melalui bukti fisik, keandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati (Parasuraman et al., 2020). Faktor kedua yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian ialah harga. Harga ialah nilai suatu jasa atau barang yang diberikan dalam bentuk uang dan merupakan penentu kualitas produk yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian (Kotler & Armstrong, 2015). Faktor ketiga adalah kepercayaan, yaitu pengetahuan dan keyakinan konsumen mengenai objek, atribut, dan manfaatnya (Mowen & Minor, 2019).

PT Fourindo Trans Avia merupakan perusahaan penyedia transportasi pesawat dan helikopter yang memenuhi layanan fleksibel untuk pelanggan sejak awal tahun 2019. Meskipun relatif baru, PT Fourindo Trans Avia telah menjalin kerja sama dengan berbagai instansi besar dan memiliki pelanggan bernilai tinggi seperti Astra International, Kementerian Perindustrian, Bank Mandiri, PT PLN, dan Star Medevac. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara parsial dan simultan pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Kepercayaan terhadap Keputusan Pembelian pada PT Fourindo Trans Avia.

Manajemen merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien (Wahyuni, 2019). Dalam tataran praktis, manajemen terbagi ke dalam berbagai bidang fungsional, salah satunya adalah manajemen pemasaran. Philip Kotler mendefinisikan manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran serta mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan melalui penciptaan, penyerahan, dan pengomunikasian nilai pelanggan yang unggul. Dalam bisnis penerbangan *charter*, manajemen pemasaran berperan merancang proposisi nilai unik yang mampu menyelaraskan ekspektasi konsumen tinggi dengan ketersediaan armada dan kualitas layanan aviasi.

Keputusan pembelian menurut Kotler dan Armstrong (2015) merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli produk atau jasa tersebut. Pengambilan keputusan konsumen merupakan suatu proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu di antaranya (Setiadi, 2019). Menurut Nurlina et al. (2019), proses keputusan pembelian melalui beberapa tahapan utama, meliputi pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, dan perilaku pascapembelian.

Dalam penelitian ini, dimensi dan indikator untuk mengukur keputusan pembelian mengacu pada teori Kotler & Armstrong (2021) dan Nurlina et al. (2019), yang mencakup: (1) *Benefit Association* (kesesuaian manfaat produk/jasa dengan ekspektasi), (2) Prioritas dalam membeli (kecenderungan memilih merek sebagai pilihan utama), (3) Frekuensi pembelian (*repeat purchase* atau intensitas pemakaian berulang), (4) Pilihan penyalur/penyedia jasa, dan (5) Waktu serta jumlah transaksi pembelian.

Kualitas pelayanan didefinisikan sebagai tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan (Tjiptono, 2020). Gronroos menyatakan bahwa pelayanan merupakan aktivitas tidak kasat mata yang terjadi akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau sistem penyedia jasa untuk memecahkan masalah pelanggan. Menurut Parasuraman, Zeithaml, dan Berry (Juhaeri, 2020), terdapat lima dimensi utama untuk mengukur kualitas pelayanan, yaitu:

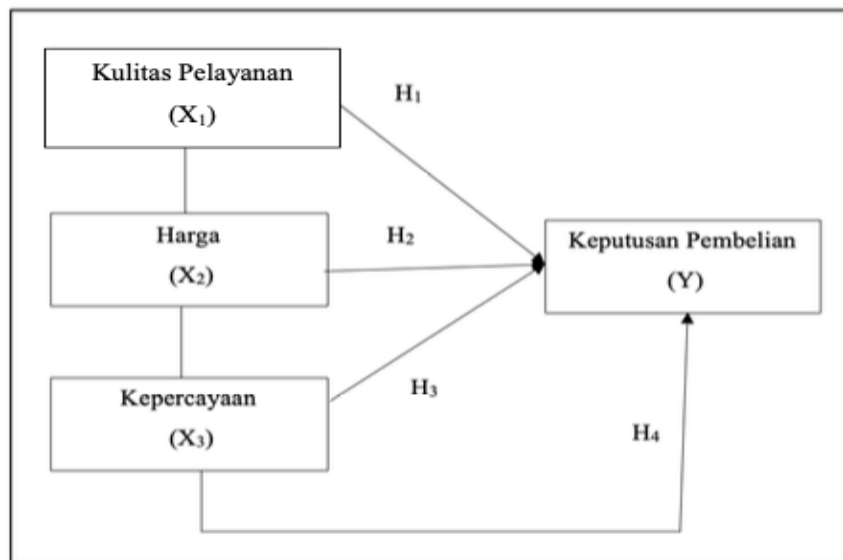
1. *Reliability* (Keandalan): Kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan secara akurat, tepat waktu, dan terpercaya.
2. *Responsiveness* (Daya Tanggap): Keinginan dan kesiapan para karyawan untuk membantu pelanggan dan memberikan pelayanan yang cepat dan tanggap.
3. *Assurance* (Jaminan): Pengetahuan, kesopanan, kesiapsiagaan, dan kemampuan karyawan untuk menumbuhkan rasa percaya dan keyakinan pelanggan.
4. *Empathy* (Empati): Rasa peduli, perhatian pribadi, dan pemahaman mendalam atas kebutuhan spesifik individual pelanggan.
5. *Tangibles* (Bukti Fisik): Fasilitas fisik, penampilan interior/eksterior armada pesawat, peralatan teknis, serta sarana komunikasi penunjang.

Harga merupakan jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa, atau jumlah nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat karena memiliki atau menggunakan produk/jasa tersebut (Kotler & Armstrong, 2015). Harga merupakan variabel kunci dalam bauran pemasaran yang langsung menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Menurut Caruana & Ramaseshan (2015), empat indikator utama yang mencirikan variabel harga meliputi: (1) Keterjangkauan harga sesuai dengan kemampuan daya beli target pasar, (2) Kesesuaian harga dengan kualitas produk atau jasa yang diterima, (3) Daya saing harga dibandingkan dengan penawaran kompetitor di industri sejenis, dan (4) Kesesuaian harga dengan manfaat yang diperoleh konsumen.

Kepercayaan didefinisikan sebagai keyakinan satu pihak terhadap durabilitas, reliabilitas, dan integritas pihak lain dalam suatu hubungan transaksi bisnis (Mukti & Aprianti, 2021). Rousseau et al. dalam Wahyuni (2019) mengemukakan bahwa kepercayaan adalah wilayah psikologis yang merupakan niat untuk menerima kerentanan berdasarkan ekspektasi positif terhadap niat atau perilaku orang lain. Menurut Mukti & Aprianti (2021), empat indikator utama variabel kepercayaan mencakup: (1) Keandalan (*Reliability*), konsistensi operasional perusahaan dalam memenuhi janji bisnis; (2) Kejujuran (*Honesty*), keterbukaan dan akurasi informasi yang disampaikan kepada konsumen; (3) Kepedulian (*Concern*), tingkat perhatian perusahaan terhadap keluhan dan kebutuhan konsumen; serta (4) Kredibilitas (*Credibility*), reputasi dan keahlian profesional perusahaan di bidangnya.

Menurut Uma Sekaran dalam Sugiyono (Murnilawati et al., 2019) kerangka berpikir adalah suatu model konseptual tentang bagaimana suatu teori dapat berhubungan dengan

berbagai macam factor yang sudah diidentifikasi sebagai masalah yang sangat penting.. Kerangka pemikiran penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan penjabaran pada bagian pendahuluan dan kerangka pemikiran diatas, maka dapat disusunlah hipotesis penelitian sebagai berikut:

- H1: Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT. FourindoTrans Avia.
- H2: Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT. FourindoTrans Avia
- H3: Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT. FourindoTrans Avia
- H4: Kualitas Pelayanan, Harga dan Kepercayaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT FourindoTrans Avia

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan menggunakan metode penelitian kuantitatif melalui pendekatan kualitatif. Metode kuantitatif merupakan data hasil penelitian yang bersifat konkret (Sugiyono, 2019). Sedangkan, menurut Ghozali (2016) Data kuantitatif merupakan penelitian yang memeriksa masalah melalui trend di lapangan atau diperlukannya penjelasan mengapa suatu hal dapat terjadi. Penelitian kuantitatif ini digunakan untuk menguji hipotesis

yang sudah ditetapkan dengan analisis data yang bersifat statistik dengan menggunakan program SPSS. Penelitian ini dilaksanakan pada konsumen korporat dan individual jasa *charter* pesawat PT Fourindo Trans Avia yang berlokasi di Kirana II Office Tower, Jl. Boulevard Timur No. 88, Pegangsaan Dua, Kelapa Gading, Jakarta Utara.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh *customer* terdaftar yang pernah menggunakan jasa penerbangan *charter* PT Fourindo Trans Avia sebanyak 110 orang/instansi responden. Penentuan ukuran sampel minimal menggunakan rumus Slovin dengan margin of error (e) ditetapkan sebesar 5% (0,05) sebagai berikut:

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

Keterangan :

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran populasi

e = Taraf Kesalahan atau galat pendugaan

Berdasarkan rumus metode Slovin, maka ukuran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{110}{1 + 110 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{110}{1 + 110 (0,0025)}$$

$$n = \frac{110}{1 + 0,275}$$

$$n = \frac{110}{1,275}$$

$$n = 86,27$$

Meskipun batas sampel minimal Slovin adalah 86 responden, untuk mengoptimalkan keandalan analisis statistik serta tingkat keterwakilan data, peneliti mengambil dan

mengolah seluruh data pengembalian kuesioner dari 110 responden secara menyeluruh (*census approach/total sampling*).

Teknik Analisis Data

Pengolahan data statistik dilakukan memanfaatkan perangkat lunak IBM SPSS versi 22.0. Tahapan analisis data meliputi:

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen: Uji validitas menggunakan teknik *Pearson Product Moment Correlation* dengan kriteria butir pernyataan valid apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$. Uji reliabilitas mengukur konsistensi internal kuesioner dengan rumus *Cronbach's Alpha*, di mana variabel dinyatakan reliabel jika nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$ (Ghozali, 2018).
2. Uji Asumsi Klasik: Sebelum pengujian regresi berganda, dilakukan empat uji prasyarat asumsi klasik: (a) *Uji Autokorelasi* dengan statistik Durbin-Watson (DW), mensyaratkan nilai $du < DW < 4 - du$; (b) *Uji Normalitas* dengan melihat penyebaran grafik Normal P-Plot standardized residual; (c) *Uji Heteroskedastisitas* mengamati pola grafis *scatterplot* antara ZPRED dan SRESID; serta (d) *Uji Multikolinearitas* mengamati nilai *Tolerance* $> 0,10$ dan *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10 .
3. Analisis Regresi Linier Berganda: Digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel independen (X_1, X_2, X_3) terhadap variabel dependen (Y) dengan model persamaan:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e$$

4. Pengujian Hipotesis dan Determinasi: Pengujian parsial (Uji t) membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} ($\alpha = 0,05$). Pengujian simultan (Uji F) membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} . Analisis Koefisien Determinasi (R^2) mengukur persentase proporsi variasi variabel dependen yang mampu dijelaskan oleh kombinasi variabel independen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Instrumen

Uji coba instrumen dilakukan dengan tujuan untuk memberikan validitas dan reliabilitas instrumen sebelum digunakan pada responden. Uji coba instrumen dilakukan pada subjek yang setara dengan populasi yang akan diteliti.

1. Uji Validitas

Dalam mengembangkan sebuah instrument, perlu dilakukan adanya uji validitas. Validitas adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur itu benar-benar mengukur apa yang hendak diukur. Uji validitas digunakan untuk memperoleh hasil pengujian yang valid tiap-tiap butir pertanyaan/ Pernyataan yang terdapat pada kuisioner/ angket.

Tabel 1. Uji Validitas Variabel Kualitas Pelayanan

No Pertanyaan	R hitung	R Tabel	Validitas
1	0.493829	0.1874	valid
2	0.680233	0.1874	valid
3	0.589068	0.1874	valid
4	0.664125	0.1874	valid
5	0.628591	0.1874	valid
6	0.56555	0.1874	valid
7	0.689594	0.1874	valid
8	0.666331	0.1874	valid
9	0.704626	0.1874	valid
10	0.722084	0.1874	valid
11	0.75486	0.1874	valid
12	0.764167	0.1874	valid
13	0.682626	0.1874	valid
14	0.703603	0.1874	valid
15	0.666925	0.1874	valid
16	0.641743	0.1874	valid

Tabel 2. Uji Validitas Variabel Harga

No Pertanyaan	R hitung	R Tabel	Validitas
1	0.656132	0.1874	valid
2	0.662398	0.1874	valid
3	0.624083	0.1874	valid
4	0.588002	0.1874	valid
5	0.619244	0.1874	valid
6	0.576316	0.1874	valid
7	0.553972	0.1874	valid
8	0.432987	0.1874	valid
9	0.606678	0.1874	valid

Tabel 3. Uji Validitas Variabel Kepercayaan

No Pertanyaan	R hitung	R Tabel	Validitas
1	0.617629	0.1874	valid
2	0.549061	0.1874	valid
3	0.538295	0.1874	valid
4	0.473895	0.1874	valid
5	0.504972	0.1874	valid
6	0.425425	0.1874	valid
7	0.578297	0.1874	valid
8	0.608833	0.1874	valid
9	0.633972	0.1874	valid

Tabel 4. Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian

No Pertanyaan	R hitung	R Tabel	Validitas
1	0.62675	0.1874	valid
2	0.51394	0.1874	valid
3	0.48087	0.1874	valid
4	0.53989	0.1874	valid
5	0.64256	0.1874	valid
6	0.61315	0.1874	valid
7	0.51759	0.1874	valid
8	0.55414	0.1874	valid

2. Uji Reliabilitas

Berikut hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini.

Tabel 5. Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's alpha	Reliabilitas
Kualitas Pelayanan (X1)	0.9144	Sangat tinggi
Harga (X2)	0.87259	Sangat tinggi
Kepercayaan (X3)	0.91595	Sangat tinggi
Keputusan Pembelian (Y)	0.88888	Sangat tinggi

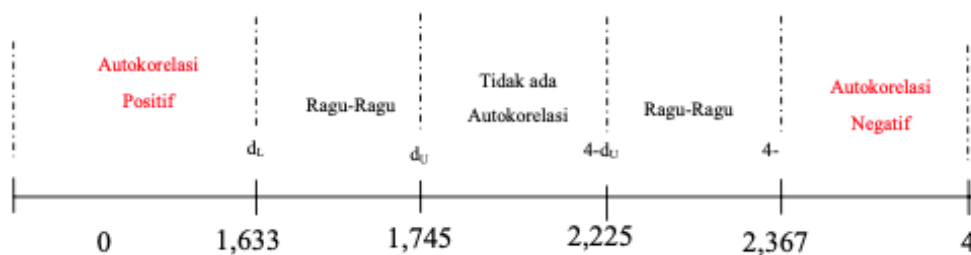
Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas dari seluruh butir jawaban kuisioner dapat dinyatakan reliabilitas sangat tinggi. Karena dapat dilihat bahwa nilai Cronbach's Alpha $> 0,80$. Dari variabel X1 memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,9144 sehingga lebih besar dari nilai 0,80, variabel X2 memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,87259 sehingga lebih besar dari nilai 0,80. Kemudian variabel X3 memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,91595 sehingga lebih besar dari nilai 0,80 dan variabel Y memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,8888 sehingga lebih besar dari nilai 0,80.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Autokorelasi

Berikut hasil pengujian autokorelasi pada penelitian ini:

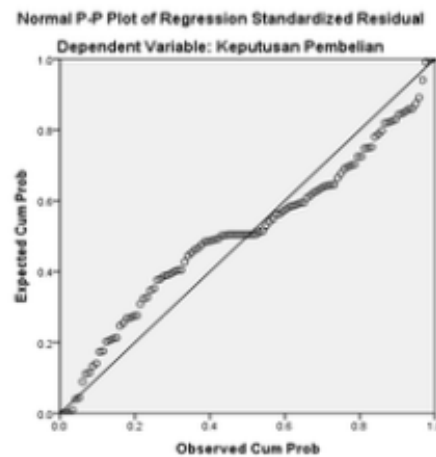
Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi



Berdasarkan hasil Tabel di atas, hasil pengujian diperoleh nilai DW sebesar 1,835. Nilai DW tersebut kemudian dibandingkan dengan nilai du dan $4-du$. Nilai du diambil dari tabel DW dengan $n = 110$ dan $k = 3$, sehingga diperoleh du sebesar 1.7455, kemudian dilakukan pengambilan keputusan dengan ketentuan $du < d < 4-du$ ($1,7455 < 1,835 < 4-1,7455=2,2545$). Hal ini bahwa tidak terjadi autokorelasi antara variabel independen sehingga model regresi layak untuk digunakan.

2. Uji Normalitas

Berikut adalah hasil uji normalitas yang berbentuk grafik:



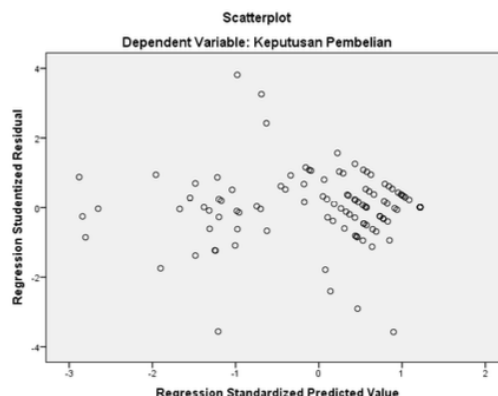
Sumber : Diolah SPSS 22 (2022)

Gambar 2. Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan gambar di atas dapat dilihat bahwa data pada variabel di penelitian dikatakan berdistribusi normal karena data terlihat menyebar di sekitar garis diagonal mengikuti arah garis diagonal, hal ini menunjukkan bahwa data tersebut berdistribusi secara normal dan dapat dikatakan model regresi memenuhi untuk asumsi normalitas data.

3. Uji Heteroskedastisitas

Heterokedastisitas adalah suatu kondisi dimana varians dari error tidak sama. Tujuan dari uji heterokedastisitas adalah untuk memeriksa apakah dalam model regresi berganda terdapat ketidaksamaan varians dan residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika varians dan residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain tetap maka disebut homokedastisitas dan sebaliknya disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah model yang memiliki kesamaan atau tidak ada varians variabel. Adapun hasil scatterplot dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Gambar 3. Hasil Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan output spss pada gambar di atas menunjukkan penyebaran titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau sekitar angka nol. Data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja, penyebaran tidak berbentuk pola. Berdasarkan hasil analisa di atas maka dapat disimpulkan bahwa model regresi linear sederhana bebas dari asumsi klasik heteros ke elastisitas dan layak digunakan dalam penelitian.

4. Uji Multikolinearitas

Dalam penelitian uji multikolinearitas yang digunakan adalah dengan melihat nilai toleransi atau nilai variance inflation factor (VIF). Apabila nilai VIF kecil dari 10 maka analisis terbebas dari masalah multikolinearitas, namun sebaliknya jika nilai VIF lebih besar dari 10 maka hal ini menunjukkan adanya masalah multikolinearitas antar variabel prediktor. Semakin tinggi nilai VIF maka akan semakin tinggi masalah multikolinearitasnya. Berikut tabel hasil pengujian multikolinearitas pada penelitian ini:

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Kualitas Pelayanan	.281	3.555
Harga	.244	4.098
Kepercayaan	.412	2.425

Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa pada setiap variabel bebas pada penelitian didapatkan hasil dari nilai VIF yang kecil dari 10 dan nilai tolerance besar dari 0,01. Jika nilai tolerance besar dari 0,01 ($>0,01$), dan nilai VIF kecil dari 10 (<10) maka tidak terjadi multikolinearitas. Maka dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa pada variabel bebas dalam penelitian ini didapatkan nilai VIF lebih kecil dari 10 dan nilai

tolerance semua variabel bebas lebih besar dari 0,01 jadi dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini terbebas dari gejala multikolinearitas.

Analisis Regresi Berganda

Dalam penelitian ini, analisis regresi linear berganda digunakan untuk membuktikan sejauh mana pengaruh Variabel Independent (X) terhadap Variabel dependent (Y). berikut hasil uji regresi linear berganda pada penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 8. Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	2.312	2.157	
Kualitas Pelayanan	.086	.054	.155
Harga	.407	.102	.421
Kepercayaan	.277	.066	.338

Berdasarkan tabel hasil uji regresi linear berganda diatas dapat disusun persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 2,312 + 0,086X_1 + 0,407 X_2 + 0,277X_3 + e$$

Ket :

Y : Variabel Dependen Keputusan Pembelian

X₁ : Variabel Independen Kualitas Pelayanan

X₂ : Variabel Independen Harga

X₃ : Variabel Independen Kepercayaan

E : Koefisien Error

- Nilai konstanta (α) = 2,312 yang berarti apabila kualitas pelayanan, harga dan kepercayaan dianggap konstan (0), maka nilai variabel Indeks keputusan pembelian adalah sebesar 2,312.
- Nilai koefisien regresi pada variabel kualitas pelayanan didapat sebesar 0,086. Yang mana arah pengaruh variabel ini adalah berpengaruh positif. Hal ini menunjukkan bahwa apabila kualitas pelayanan naik sebesar 1 satuan, maka keputusan pembelian akan mengalami peningkatan sebesar 0,086.
- Nilai koefisien regresi pada variabel harga didapat sebesar 0,407. Dapat disimpulkan bahwa variabel harga memiliki pengaruh yang positif terhadap variabel keputusan

pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa apabila harga naik sebesar 1 satuan, maka keputusan pembelian akan mengalami kenaikan sebesar 0,407.

- d) Nilai koefisien regresi pada variabel kepercayaan didapat sebesar 0,277. Dapat disimpulkan bahwa variabel tingkat inflasi memiliki pengaruh yang positif terhadap variabel keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa apabila kepercayaan naik sebesar 1 satuan, maka keputusan pembelian akan mengalami peningkatan sebesar 0,277.

Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (t)

Pengujian terhadap hasil regresi dilakukan dengan menggunakan uji t pada derajat keyakinan sebesar 95% atau $\alpha = 5\%$. Uji ini mengukur sejauh mana pengaruh masing-masing variabel independen (kualitas pelayanan, harga, dan kepercayaan) terhadap variabel dependen (keputusan pembelian), dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Apabila tingkat signifikansi $\leq 5\%$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- 2) Apabila tingkat signifikansi $> 5\%$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Tabel 9. Hasil Uji t

Model		t	Sig.
1	(Constant)	1.072	.286
	Kualitas Pelayanan	4.582	.017
	Harga	4.001	.000
	Kepercayaan	4.184	.000

Berdasarkan tabel di atas, dengan *degree of freedom* ($df = 110 - 4 = 106$) diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,983. Berikut hasil uji t untuk masing-masing variabel:

- a) Untuk Variabel Kualitas Pelayanan: Nilai probabilitas $0,017 < 0,05$ dan $t_{\text{hitung}} (4,582) > t_{\text{tabel}} (1,983)$. Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya variabel kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
- b) Untuk Variabel Harga: Nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ dan $t_{\text{hitung}} (4,001) > t_{\text{tabel}} (1,983)$. Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya variabel harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
- c) Untuk Variabel Kepercayaan: Nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ dan $t_{\text{hitung}} (4,184) > t_{\text{tabel}} (1,983)$. Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya variabel kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

2. Uji Simultan (F)

Tabel 10. Hasil Uji f

Model		F	Sig.
1	Regression	88.226	.000 ^b
	Residual		
	Total		

Berdasarkan tabel 4.7, dengan degree of freedom 1 ($df_1=4-1=3$) dan degree of freedom 2 ($df_2=110-4=106$) didapatkan nilai F tabel sebesar 1.39. Hasil analisis hasil uji F berupa nilai probabilitas yang didapat sebesar 0,000 dengan batas signifikansi (α) sebesar 0,05. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $0,000 < 0,05$. Ditambah nilai Fhitung yang didapatkan sebesar 88,226 dengan nilai Ftabel didapatkan sebesar 1,39. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $88,226 > 1,39$. Kedua pernyataan tersebut menunjukkan hasil bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan variabel kualitas pelayanan, harga dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 11. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.845 ^a	.714	.706

Dari hasil analisis data, didapat nilai R Square sebesar 0,714 atau 71,4%. Hal ini berarti variabilitas variabel dependen yaitu variabel keputusan pembelian dapat di jelaskan oleh variabilitas variabel independen yaitu variabel kualitas pelayanan, harga dan kepercayaan sebesar 73,7% sisanya ($100\% - 71,4\% = 28,6\%$) dipengaruhi oleh variabel diluar model yang diteliti.

Pembahasan

1. Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian

Variabel kualitas pelayanan memiliki nilai probabilitas $0,017 < 0,05$ dan $t_{hitung} (4,582) > t_{tabel} (1,983)$. Hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

PT. Fourindo Trans Avia mengutamakan kualitas pelayanan dengan menyiapkan *team advance* di lokasi keberangkatan dan tujuan, memberikan pembaruan informasi penerbangan, serta menyediakan konsumsi sesuai preferensi pelanggan demi

kenyamanan perjalanan. Perusahaan juga merencanakan pelatihan standardisasi bagi *team advance* dan menyiapkan program loyalitas berupa pemberian apresiasi pada hari istimewa pelanggan setia.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Kodu (2013) yang menunjukkan bahwa pelayanan berkualitas dapat mendorong keputusan pembelian sekaligus memperkuat hubungan konsumen dengan perusahaan.

2. Pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian

Variabel harga memiliki nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} (4,001) > t_{tabel} (1,983)$. Hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Saat ini PT. Fourindo Trans Avia menerapkan sistem harga paket yang kompetitif agar pelanggan tidak direpotkan oleh tagihan susulan, kecuali jika terjadi perubahan rute saat penerbangan. Ke depan, perusahaan berencana merinci perhitungan harga agar lebih murah dibanding kompetitor serta membuka ruang diskusi penyesuaian anggaran pelanggan, karena kepuasan klien tetap menjadi prioritas utama di samping *revenue*.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa harga merupakan faktor utama dalam keputusan pembelian, sejalan dengan temuan Sukawati (2018) yang menyatakan bahwa harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

3. Pengaruh Kepercayaan terhadap Keputusan Pembelian

Variabel kepercayaan memiliki nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} (4,184) > t_{tabel} (1,983)$. Hal ini menunjukkan H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT Fourindo Trans Avia.

Untuk menjaga kepercayaan pelanggan, manajemen menekankan transparansi informasi, kepekaan terhadap kebutuhan perjalanan, keramahan, dan ketanggapan karyawan di lapangan. Ke depan, perusahaan akan menyusun silabus pelatihan berkala guna membentuk jiwa pelayanan karyawan yang responsif dan inovatif melebihi sekadar SOP, sehingga menjadi nilai pembeda dari kompetitor.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Isnawati (2020) yang menunjukkan kepercayaan berpengaruh 24,8% terhadap keputusan pembelian, serta didukung oleh Sukawati (2018) yang menyatakan kepercayaan berpengaruh signifikan secara parsial (nilai signifikansi $0,003 < 0,05$) terhadap keputusan pembelian.

4. Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Kepercayaan terhadap Keputusan Pembelian

Berdasarkan hasil penelitian dengan $df_1 = 3$ (4-1) dan $df_2 = 106$ (110-4), diperoleh F_{tabel} sebesar 1,39. Hasil uji F menunjukkan nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ dan F_{hitung} (88,226) $> F_{tabel}$ (1,39). Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti kualitas pelayanan, harga, dan kepercayaan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Keputusan pembelian mencerminkan keyakinan dan rasa percaya diri konsumen atas tindakan memilih suatu produk. Keputusan ini dipengaruhi oleh tiga faktor utama:

- Kualitas Pelayanan: Dinilai dari sudut pandang dan persepsi pelanggan, bukan penyedia jasa, untuk mendorong pembelian ulang.
- Harga: Pembelian terjadi jika harga yang ditawarkan sesuai dengan anggaran (*budget*) konsumen.
- Kepercayaan Pelayanan: Timbul dari kepuasan dan terpenuhinya harapan konsumen, sehingga mencegah mereka berpindah ke penyedia lain.

Meskipun demikian, PT. Fourindo Trans Avia lebih mengutamakan kualitas pelayanan, seperti pengawalan (*escorting*) di bandara, penyediaan *welcome drink*, akses aman, kenyamanan suhu armada, konsumsi penerbangan, hingga penyambutan di bandara tujuan agar pelanggan merasa nyaman dan rileks.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berikut kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian ini :

1. Terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada PT. Fourindo Trans Avia. Didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,017 dengan batas signifikansi (α) sebesar 0,05. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $0,017 < 0,05$. Dan nilai t_{hitung} variabel kualitas pelayanan sebesar 4,582 dengan nilai t_{tabel} didapatkan sebesar 1,983. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $4,582 > 1,983$. Kedua pernyataan tersebut menunjukkan hasil bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh variabel kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian.
2. Terdapat pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada PT. Fourindo Trans Avia. di dapatkan nilai probabilitas sebesar 0,000 dengan batas signifikansi (α) sebesar 0,05.

- Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $0,000 < 0,05$. Dan nilai t_{hitung} variabel harga sebesar 4,001 dengan nilai t_{tabel} didapatkan sebesar 1,983. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $4,001 > 1,983$. Kedua pernyataan tersebut menunjukkan hasil bahwa bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh variabel harga terhadap keputusan pembelian.
3. Terdapat pengaruh kepercayaan terhadap keputusan pembelian pada PT. Fourindo Trans Avia. Didapatkan nilai probabilitas sebesar 0,000 dengan batas signifikansi (α) sebesar 0,05. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $0,000 < 0,05$. Dan nilai t_{hitung} variabel kepercayaan sebesar 4,184 dengan nilai t_{tabel} didapatkan sebesar 1,983. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $4,184 > 1,983$. Kedua pernyataan tersebut menunjukkan hasil bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel kepercayaan terhadap keputusan pembelian. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat kepercayaan customer PT FourindoTrans Avia maka keputusan pembelian akan meningkat, dan sebaliknya.
 4. Terdapat pengaruh signifikan variabel kualitas pelayanan, harga dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian. Didapatkan nilai F_{tabel} sebesar 1,39. Hasil analisis hasil uji F berupa nilai probabilitas yang didapat sebesar 0,000 dengan batas signifikansi (α) sebesar 0,05. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $0,000 < 0,05$. Ditambah nilai F_{hitung} yang didapatkan sebesar 88,226 dengan nilai F_{tabel} didapatkan sebesar 1,39. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $88,226 > 1,39$. Kedua pernyataan tersebut menunjukkan hasil bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan variabel kualitas pelayanan, harga dan kepercayaan terhadap keputusan pembelian.

REFERENSI

- Aini, K, & Rahmawaty, P (2018). Pengaruh kualitas pelayanan dan kepercayaan pelanggan terhadap keputusan pembelian (studi pada pelanggan Alfamidi Super, Jalan Kaliurang, Yogyakarta). *Jurnal Ilmu Manajemen*, [jurnal.uny.ac.id, http://jurnal.uny.ac.id/index.php/jim/article/view/34757](http://jurnal.uny.ac.id/index.php/jim/article/view/34757)

- Caruana, A, & Ramaseshan, B (2014). The effect of service quality and consumer trust on retail website loyalty. ... : *Proceedings of the 2003 Academy of ...*, Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-319-11848-2_21
- Dewantoro, S (2020). *Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di E-Commerce Tokopedia.*, eprints.ums.ac.id, <https://eprints.ums.ac.id/id/eprint/83275>
- Djharuddin, D (2021). The Impact of Quality of Service and Promotion upon the Online Consumer Buying Decisions. *Jurnal Economic Resources*
- Dyatmika, SW, & Firdaus, LM (2021). the Effect of Price, Service Quality, and Company Image on Purchase Decisions on Jalanjalan. Id Gresik. ... *of Economics, Business and ...*, jurnal.stie-aas.ac.id, <https://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/IJEBAR/article/view/2468>
- Ekasari, R, & Putri, TA (2021). Pengaruh kualitas pelayanan, persepsi harga, dan lokasi terhadap keputusan pembelian konsumen. *IQTISHADEquity jurnal MANAJEMEN*, e-journal.umaha.ac.id, <https://e-journal.umaha.ac.id/iqtisad/article/view/937>
- Herdiansyah, C, Welsa, H, & Cahyani, PD (2021). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Brand Image Terhadap pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Minat *Management Development*
- Hisan, K, & Rizkia, K (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Merek Terhadap Keputusan Pembelian Pada Situs Lazada (Studi Kasus Pada Masyarakat Kota Langsa). ... *REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, jurnal.unived.ac.id, <https://jurnal.unived.ac.id/Index.Php/Er/Article/View/1370>
- Iskandar, D, & Nasution, MIB (2019). Analisis Pengaruh Kepercayaan, Keamanan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian pada Online Shop Lazada (Studi Kasus Pada Mahasiswa/i *Prosiding Seminar Nasional ...*, jurnal.umsu.ac.id, <https://jurnal.umsu.ac.id/index.php/snk/article/view/3590>
- Juhaeri, J (2018). The Influence of Brand Image, Service Quality, Price Perception and Trust on the Purchase Decision of Welding Workshop Welding Ww. Kanopirumah. Com. *Pinisi Discretion Review*, academia.edu, <https://www.academia.edu/download/88889365/7675.pdf>
- Lestari, P (2020). Pengaruh kualitas pelayanan, harga, promosi, dan citra merek terhadap kepuasan pelanggan melalui keputusan pembelian. *Equilibrium: Jurnal Penelitian*

- Pendidikan Dan ...*, academia.edu,
<https://www.academia.edu/download/124940558/1930.pdf>
- Mukti, A (2021). Pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap keputusan pembelian pada Kedai Kirani Coffee. *Jurnal Bina Manajemen*, jurnal.wym.ac.id,
<https://jurnal.wym.ac.id/JBM/article/view/163>
- Patmala, HS, & Fatihah, DC (2021). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di UKM Mart Kartika Widya Utama. *JIMEA| Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan ...*
- Putra, R, Hasiholan, LB, & ... (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kepercayaan Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus pada Sick Barbershop Semarang). *Journal of Management*, jurnal.unpand.ac.id,
<https://jurnal.unpand.ac.id/index.php/MS/article/view/1764>
- Yolanda, AL, & Nuryati, N (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Go-Food Pada Go-Jek Di Kabupaten Sukoharjo. *AKTUAL*, e-journal.stie-aub.ac.id, <https://www.e-journal.stie-aub.ac.id/index.php/aktual/article/view/1137>

The Influence of Transformational Leadership Style, Co-workers, and Remuneration on the Performance of Healthcare Workers Mediated by Job Satisfaction at Hadji Boejasin Regional General Hospital (RSUD)

Diyah Ayu Rizki Tiara Defi^{1*)}, Ibnu Khajar²⁾

¹⁾²⁾³⁾Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

^{*)}Correspondence Author: diyahayuyara@gmail.com, Semarang, Indonesia
DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3763>

Abstract

The management of health human resources plays a crucial role in ensuring the quality of hospital services, as healthcare workers are the primary providers of patient care. Optimal performance by healthcare workers supports organizational effectiveness while simultaneously enhancing service quality and public satisfaction. This study aims to analyze the effects of transformational leadership, co-workers, and remuneration on the performance of healthcare workers through job satisfaction as an intervening variable at Hadji Boejasin Regional General Hospital. The study employed a quantitative approach using a survey method involving 100 healthcare workers selected through purposive sampling. Data were collected through questionnaires and analyzed using Path Analysis with the assistance of SPSS Version 25. The results showed that transformational leadership, co-workers, and remuneration significantly affected both job satisfaction and healthcare workers' performance. Job satisfaction also had a significant effect on performance and was proven to significantly mediate the effects of the three variables on healthcare workers' performance based on the Sobel Test. These findings indicate that effective transformational leadership, harmonious relationships among co-workers, and fair and adequate remuneration can enhance job satisfaction and improve healthcare workers' performance.

Keywords: Transformational Leadership, Co-Workers, Remuneration, Job Satisfaction, Healthcare Workers' Performance

Abstrak

Pengelolaan sumber daya manusia kesehatan memiliki peran penting dalam menjamin kualitas pelayanan rumah sakit karena tenaga kesehatan merupakan pelaksana utama pelayanan kepada pasien. Kinerja tenaga kesehatan yang optimal mendukung efektivitas organisasi sekaligus meningkatkan kualitas pelayanan dan kepuasan Masyarakat. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan transformasional, co-workers, dan remunerasi terhadap kinerja tenaga kesehatan melalui kepuasan kerja sebagai variabel intervening di RSUD Hadji Boejasin. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei terhadap 100 tenaga kesehatan yang dipilih melalui purposive sampling. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner dan dianalisis dengan Path Analysis berbantuan SPSS Versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional, co-workers, dan remunerasi berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja maupun kinerja tenaga kesehatan. Kepuasan kerja juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja serta terbukti memediasi pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap kinerja berdasarkan Uji Sobel. Temuan ini menunjukkan bahwa kepemimpinan transformasional yang baik, hubungan kerja yang harmonis, dan remunerasi yang adil serta memadai dapat meningkatkan kepuasan kerja dan kinerja tenaga kesehatan.

Kata kunci : Gaya Kepemimpinan Transformasional, Co-Workers, Remunerasi, Kepuasan Kerja, Kinerja Tenaga Kesehatan

PENDAHULUAN

Pengelolaan sumber daya manusia kesehatan memiliki peran penting dalam menjamin kualitas pelayanan rumah sakit karena tenaga kesehatan merupakan pelaksana utama pelayanan kepada pasien (Bella et al., 2025). Kinerja tenaga kesehatan yang optimal mendukung efektivitas organisasi sekaligus meningkatkan kualitas pelayanan dan kepuasan Masyarakat (Sapulette et al., 2025). Di rumah sakit kinerja tidak hanya dipengaruhi oleh kompetensi individu, tetapi juga oleh kondisi organisasi dan lingkungan kerja yang mampu memberikan dukungan bagi tenaga kesehatan dalam menjalankan tugasnya. RSUD Hadji Boejasin sebagai rumah sakit rujukan pemerintah daerah dituntut untuk mempertahankan kualitas pelayanan seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat, sehingga pengelolaan tenaga kesehatan menjadi aspek strategis yang perlu mendapat perhatian.

Salah satu faktor organisasi yang berpotensi memengaruhi kinerja adalah gaya kepemimpinan transformasional. Pemimpin transformasional mampu memberikan motivasi, inspirasi, perhatian individual, serta mendorong tenaga kesehatan untuk berkembang dan mencapai tujuan organisasi (Kurniawan dan Wartini, 2025). Bukti empiris menunjukkan bahwa kepemimpinan transformasional berhubungan positif dengan kepuasan kerja tenaga kesehatan dan dapat menciptakan lingkungan kerja yang mendukung peningkatan kinerja. Selain kepemimpinan, hubungan dengan rekan kerja (co-workers) juga penting karena dukungan, komunikasi, dan kerja sama antartenant kesehatan dapat menciptakan lingkungan kerja yang kondusif serta membantu individu menghadapi tuntutan pekerjaan (Permatasari, 2025). Kondisi lingkungan kerja yang positif pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan dan produktivitas tenaga kesehatan.

Faktor lain yang perlu diperhatikan adalah remunerasi dan kepuasan kerja. Sistem remunerasi yang adil dan sesuai dengan kontribusi, tanggung jawab, serta beban kerja dapat menjadi sumber motivasi bagi tenaga Kesehatan (Didipu et al., 2025). Penelitian pada tenaga kesehatan di Indonesia menunjukkan adanya hubungan antara remunerasi, kepuasan kerja, dan kinerja, sehingga sistem imbalan menjadi salah satu aspek penting dalam pengelolaan sumber daya manusia rumah sakit. Kepuasan kerja juga memiliki posisi strategis karena mencerminkan evaluasi positif tenaga kesehatan terhadap pekerjaan, kepemimpinan, hubungan dengan rekan kerja, serta imbalan yang diterima. Dengan demikian, kepuasan kerja tidak hanya berpotensi memengaruhi kinerja secara langsung, tetapi juga dapat

menjadi mekanisme yang menjembatani pengaruh faktor-faktor organisasi terhadap kinerja tenaga kesehatan.

Meskipun penelitian mengenai kepemimpinan transformasional, hubungan rekan kerja, remunerasi, kepuasan kerja, dan kinerja telah banyak dilakukan, penelitian yang menguji ketiga faktor tersebut secara simultan terhadap kinerja tenaga kesehatan dengan kepuasan kerja sebagai variabel intervening, khususnya pada rumah sakit pemerintah daerah, masih relatif terbatas. Penelitian sebelumnya lebih banyak menguji hubungan antarvariabel secara parsial atau pada konteks organisasi yang berbeda. Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang mengintegrasikan gaya kepemimpinan transformasional, co-workers, remunerasi, dan kepuasan kerja dalam satu model untuk menjelaskan mekanisme peningkatan kinerja tenaga kesehatan. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan transformasional, co-workers, dan remunerasi terhadap kinerja tenaga kesehatan melalui kepuasan kerja sebagai variabel intervening di RSUD Hadji Boejasin.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis pengaruh gaya kepemimpinan transformasional, co-workers, dan remunerasi terhadap kepuasan kerja serta kinerja tenaga kesehatan di RSUD Hadji Boejasin. Populasi penelitian terdiri atas seluruh tenaga kesehatan di RSUD Hadji Boejasin, dengan sampel sebanyak 100 responden yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Kriteria responden meliputi tenaga kesehatan yang telah bekerja minimal satu tahun dan terlibat langsung dalam pelayanan kesehatan maupun kegiatan operasional rumah sakit.

Data yang digunakan terdiri atas data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui kuesioner tertutup dengan skala Likert yang diberikan kepada responden, sedangkan data pendukung diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi terkait profil, struktur organisasi, tenaga kesehatan, serta kebijakan sumber daya manusia dan remunerasi RSUD Hadji Boejasin. Studi literatur dari buku, jurnal ilmiah, penelitian terdahulu, dan dokumen resmi juga digunakan untuk memperkuat landasan teoritis penelitian.

Variabel penelitian terdiri atas gaya kepemimpinan transformasional (X1), co-workers (X2), dan remunerasi (X3) sebagai variabel independen, kepuasan kerja (Z) sebagai variabel intervening, serta kinerja tenaga kesehatan (Y) sebagai variabel dependen. Data

dianalisis menggunakan SPSS Versi 25 melalui uji validitas, reliabilitas, asumsi klasik, dan analisis jalur (Path Analysis). Analisis jalur digunakan untuk menguji pengaruh langsung maupun tidak langsung ketiga variabel independen terhadap kinerja tenaga kesehatan melalui kepuasan kerja sebagai variabel intervening.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden penelitian ini adalah tenaga kesehatan yang bekerja di RSUD Hadji Boejasin, dipilih berdasarkan keterlibatan langsung dalam pelayanan kesehatan dan lingkungan kerja yang berkaitan dengan gaya kepemimpinan, hubungan antar rekan kerja, remunerasi, kepuasan kerja, dan kinerja. Kriteria responden meliputi tenaga kesehatan yang bekerja di RSUD Hadji Boejasin, memiliki masa kerja minimal satu tahun, serta terlibat langsung dalam pelayanan kesehatan maupun kegiatan operasional rumah sakit. Karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan terakhir, dan masa kerja untuk memberikan gambaran mengenai profil dan komposisi tenaga kesehatan yang berpartisipasi dalam penelitian.

Tabel 1. Karakteristik Responden

No	Kategori	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin	79	79
	a. Laki-Laki	21	21
	b. Perempuan		
2	Umur	20	20
	a. 21 – 30 tahun	44	44
	b. 31 – 40 tahun	36	36
	c. > 40 tahun		
3	Pendidikan Terakhir	27	27
	a. SMA	9	9
	b. D3	61	61
	c. Strata 1 (S1)	3	3
	d. Strata 2 (S2)		
4.	Lama Bekerja	0	0
	a. <1 tahun	15	15
	b. 1 – 3 tahun	24	24
	c. 4 – 6 tahun	61	61
	d. >6 tahun		
Jumlah		100	100

Uji Validitas

Berdasarkan hasil uji validitas, seluruh item pernyataan pada variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1), co-workers (X2), remunerasi (X3), kepuasan kerja (Z), dan kinerja tenaga kesehatan (Y) memperoleh nilai signifikansi (Sig.) kurang dari 0,05. Sesuai kriteria validitas, item dengan nilai Sig. < 0,05 dinyatakan valid. Dengan demikian, seluruh butir pernyataan pada masing-masing variabel telah memenuhi kriteria validitas, mampu merepresentasikan variabel yang diukur, dan layak digunakan sebagai instrumen pengumpulan data penelitian.

Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil uji reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha, variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1) memperoleh nilai 0,611, co-workers (X2) sebesar 0,701, remunerasi (X3) sebesar 0,825, kepuasan kerja (Z) sebesar 0,798, dan kinerja tenaga kesehatan (Y) sebesar 0,811. Seluruh nilai Cronbach's Alpha tersebut lebih besar dari 0,60, sehingga seluruh variabel dinyatakan reliabel dan memiliki konsistensi internal yang baik. Dengan demikian, instrumen penelitian layak digunakan sebagai alat pengumpulan data karena mampu menghasilkan pengukuran yang konsisten dan dapat dipercaya.

Uji Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa model regresi pertama dan kedua telah memenuhi seluruh asumsi yang dipersyaratkan. Uji normalitas Kolmogorov-Smirnov menghasilkan nilai signifikansi sebesar 0,200 pada kedua model, yang lebih besar dari 0,05, sehingga data dinyatakan berdistribusi normal. Uji multikolinearitas menunjukkan seluruh variabel independen memiliki nilai tolerance > 0,10 dan VIF < 10, baik pada model regresi pertama maupun kedua, sehingga tidak terdapat gejala multikolinearitas. Selanjutnya, hasil uji heteroskedastisitas melalui grafik scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik residual pada kedua model menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu. Dengan demikian, kedua model regresi dinyatakan bebas dari gejala heteroskedastisitas dan telah memenuhi asumsi klasik, sehingga layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Hasil Analisis Jalur

Analisis jalur (path analysis) digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung antar variabel dalam penelitian. Hasil pengujian pengaruh langsung dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Pengujian Pengaruh Langsung

Pengaruh Langsung	Koefisien Jalur	p-value
Gaya Kepemimpinan Transformatif (X1) > Kepuasan Kerja (Z)	0,175	0,007
Co-Worker (X2) > Kepuasan Kerja (Z)	0,055	0,008
Remunerasi (X3) > Kepuasan Kerja (Z)	0,013	0,010
Gaya Kepemimpinan Transformatif (X1) > Kinerja Karyawan (Y)	0,061	0,002
Co-Worker (X2) > Kinerja Karyawan (Y)	0,188	0,003
Remunerasi (X3) > Kinerja Karyawan (Y)	0,088	0,000
Kepuasan Kerja (Z) > Kinerja Karyawan (Y)	0,002	0,008

Pengaruh Langsung

Berdasarkan hasil analisis jalur, gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja (Z), dengan koefisien sebesar 0,175 dan p-value 0,007. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik penerapan kepemimpinan transformasional melalui pemberian motivasi, inspirasi, perhatian individual, dan arahan yang jelas, semakin tinggi pula kepuasan kerja tenaga kesehatan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Irwanto dan Riyadi (2023) serta Rejekiyah *et al.* (2024) yang membuktikan bahwa kepemimpinan transformasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja.

Hasil analisis menunjukkan bahwa co-workers (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja (Z), dengan koefisien sebesar 0,055 dan p-value 0,008. Temuan ini menunjukkan bahwa hubungan kerja yang harmonis, dukungan antar rekan kerja, dan kerja sama yang baik dapat menciptakan lingkungan kerja yang nyaman sehingga meningkatkan kepuasan tenaga kesehatan. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Syafitri dan Waluyo (2023) yang menemukan bahwa hubungan antar rekan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja.

Remunerasi (X3) juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja (Z), dengan koefisien sebesar 0,013 dan p-value 0,010. Hal ini menunjukkan bahwa pemberian remunerasi yang layak, adil, dan sesuai dengan kontribusi tenaga kesehatan dapat meningkatkan rasa dihargai dan kepuasan terhadap pekerjaan. Temuan penelitian ini sejalan dengan Rengganis *et al.* (2023) dan Ritonga *et al.* (2024) yang menunjukkan bahwa remunerasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja.

Gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga kesehatan (Y), dengan koefisien sebesar 0,061 dan p-value 0,002.

Hasil ini mengindikasikan bahwa pemimpin yang mampu memberikan motivasi inspiratif, perhatian individual, stimulasi intelektual, dan keteladanan dapat mendorong tenaga kesehatan bekerja lebih efektif dan bertanggung jawab. Temuan ini sejalan dengan penelitian Adiwantari *et al.* (2019) yang membuktikan bahwa kepemimpinan transformasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai pada sektor kesehatan.

Co-workers (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga kesehatan (Y), dengan koefisien sebesar 0,188 dan p-value 0,003. Hubungan yang baik antar rekan kerja melalui dukungan emosional, kerja sama, komunikasi, dan bantuan dalam menyelesaikan tugas dapat menciptakan suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan efektivitas kerja tenaga kesehatan. Hasil ini sejalan dengan penelitian Saputra dan Kurniawan (2024) serta Susanti *et al.* (2023) yang menunjukkan bahwa dukungan rekan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan.

Remunerasi (X3) terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga kesehatan (Y), dengan koefisien sebesar 0,088 dan p-value 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa sistem remunerasi yang layak, adil, transparan, dan sesuai dengan kontribusi tenaga kesehatan dapat meningkatkan motivasi, tanggung jawab, serta produktivitas kerja. Temuan ini sejalan dengan penelitian Mustikaningsih dan Handayani (2014) serta Febrina *et al.* (2022) yang menunjukkan bahwa remunerasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai.

Kepuasan kerja (Z) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga kesehatan (Y), dengan koefisien sebesar 0,002 dan p-value 0,008. Temuan ini menunjukkan bahwa tenaga kesehatan yang memiliki kepuasan kerja lebih tinggi cenderung memiliki semangat, komitmen, tanggung jawab, dan produktivitas yang lebih baik dalam melaksanakan tugas. Hasil penelitian ini sejalan dengan Atmaja (2022), Yulia *et al.* (2025), serta Hariyanto *et al.* (2025) yang menunjukkan bahwa kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan.

Pengaruh Tidak Langsung

Pengujian pengaruh tidak langsung dilakukan untuk mengidentifikasi peran kepuasan kerja sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Pengujian dilakukan menggunakan Sobel Test dengan mengacu pada nilai probabilitas (p-value). Apabila nilai p-value < 0,05, maka kepuasan kerja dinyatakan

mampu memediasi secara signifikan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Hasil Uji Sobel menunjukkan bahwa kepuasan kerja memediasi secara signifikan pengaruh gaya kepemimpinan transformasional terhadap kinerja tenaga kesehatan, dengan nilai statistik Sobel sebesar 0,513 dan nilai one-tailed maupun two-tailed probability $<0,05$. Hasil ini menunjukkan bahwa kepemimpinan transformasional yang efektif dapat meningkatkan kepuasan kerja melalui pemberian motivasi, inspirasi, arahan, dan perhatian kepada tenaga kesehatan, yang selanjutnya mendorong peningkatan kinerja. Temuan ini sejalan dengan penelitian Hendriawan dan Nurjanah (2024) serta Hutajulu (2024) yang menunjukkan bahwa kepuasan kerja berperan sebagai mekanisme yang menjembatani pengaruh kepemimpinan terhadap kinerja karyawan. Dengan demikian, penerapan kepemimpinan transformasional yang baik tidak hanya berdampak langsung pada kinerja, tetapi juga secara tidak langsung melalui peningkatan kepuasan kerja.

Hasil Uji Sobel menunjukkan bahwa kepuasan kerja juga mampu memediasi secara signifikan pengaruh co-workers terhadap kinerja tenaga kesehatan, dengan nilai statistik sebesar 0,581 dan nilai one-tailed maupun two-tailed probability $<0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa hubungan yang harmonis, komunikasi yang baik, serta dukungan antar rekan kerja dapat meningkatkan kepuasan kerja, yang selanjutnya mendorong semangat, komitmen, dan produktivitas tenaga kesehatan. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian Suwardi *et al.* (2024) dan Harianja *et al.* (2025) yang menunjukkan bahwa hubungan dan dukungan rekan kerja dapat menciptakan lingkungan kerja yang kondusif serta meningkatkan kepuasan dan kinerja karyawan. Dengan demikian, kepuasan kerja menjadi mekanisme penting yang menjelaskan bagaimana hubungan positif antar rekan kerja dapat berkontribusi terhadap peningkatan kinerja tenaga kesehatan.

Hasil Uji Sobel menunjukkan bahwa kepuasan kerja berperan sebagai mediator yang signifikan dalam pengaruh remunerasi terhadap kinerja tenaga kesehatan, dengan nilai statistik sebesar 0,176 dan nilai one-tailed maupun two-tailed probability $<0,05$. Hasil ini mengindikasikan bahwa remunerasi yang adil, layak, dan sesuai dengan kontribusi tenaga kesehatan dapat meningkatkan kepuasan kerja, yang kemudian berdampak pada peningkatan kinerja. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian Lesmana dan Rivaldo (2023) yang menunjukkan bahwa remunerasi berpengaruh terhadap kepuasan kerja dan kinerja, serta kepuasan kerja berperan dalam menjembatani hubungan tersebut. Dengan

demikian, penerapan sistem remunerasi yang objektif, adil, dan berbasis kinerja dapat meningkatkan kepuasan kerja sekaligus mendorong terciptanya kinerja tenaga kesehatan yang lebih optimal.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional, co-workers, dan remunerasi berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja tenaga kesehatan di RSUD Hadji Boejasin ($p < 0,05$). Ketiga variabel tersebut juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga kesehatan, sementara kepuasan kerja terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga kesehatan ($p < 0,05$). Hasil tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kualitas kepemimpinan, hubungan antar rekan kerja, sistem remunerasi, dan kepuasan kerja merupakan faktor penting dalam mendukung peningkatan kinerja tenaga kesehatan.

RSUD Hadji Boejasin disarankan meningkatkan penerapan kepemimpinan transformasional, memperkuat komunikasi dan kerja sama antar tenaga kesehatan, serta menerapkan sistem remunerasi yang adil, transparan, dan sesuai dengan kontribusi tenaga kesehatan. Manajemen juga perlu meningkatkan kepuasan kerja melalui perbaikan kondisi kerja dan pemberian penghargaan yang sesuai, serta mengarahkan kepala instalasi untuk berperan sebagai fasilitator dalam membangun komunikasi, koordinasi, dan kekompakan tim melalui evaluasi rutin dan forum komunikasi internal. Peneliti selanjutnya disarankan menambahkan variabel lain seperti komitmen organisasi, budaya organisasi, lingkungan kerja, atau beban kerja, serta memperluas objek dan jumlah responden agar hasil penelitian memiliki generalisasi yang lebih kuat.

REFERENSI

- Adiwantari, S. A., Bagia, I. W., & Suci, N. M. (2019). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai. *Bisma: Jurnal Manajemen*, 5(2), 101-111.
- Atmaja, S. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Kerja Dan Kinerja Karyawan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4(01), 116-131.

- Bella, A. R., Johan, H., & Nurhasanah, N. (2025). Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Mutu Pelayanan di Rumah Sakit Siaga Al Munawwarah Samarinda. *Jurnal E-Bis*, 9(1), 364-376.
- Didipu, F. A. R., Mardjuni, S., & Abubakar, H. (2025). Pengaruh sistem remunerasi dan lingkungan kerja terhadap kepuasan karyawan BPJS Ketenagakerjaan wilayah 3T dengan beban kerja sebagai variabel moderasi. *Indonesian Journal of Business and Management*, 7(2), 371-375.
- Febrina, D. C., Sukarno, D., & Runiawati, N. (2022). Pengaruh penerapan elektronik remunerasi kinerja (e-RK) terhadap kinerja pegawai pada badan kepegawaian, pendidikan, dan pelatihan kota Bandung. *JANE-Jurnal Administrasi Negara*, 14(1), 7-15.
- Harianja, M. D. M., Ridha, M., Salmawati, S., Waduha, S., & Ni'mah, F. (2025). Analisis Iklim Komunikasi Organisasi dalam Meningkatkan Efektivitas Kerja, Kepuasan Karyawan dan Kualitas Hubungan Antar Anggota di Lingkungan Kerja Modern. *Jurnal Komunikasi dan Kewirausahaan*, 1(1), 13-20.
- Hariyanto, N. P., Hadiyanti, S. U. E., & Askiah, A. (2025). Pengaruh Kepuasan Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada PT. PLN Indonesia Power UBP Mahakam. *Jurnal Simki Economic*, 8(2), 629-640.
- Hendriawan, Y., & Nurjanah, S. (2024). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional, Budaya Organisasi, dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan dengan Kepuasan Kerja sebagai Variabel Intervening pada PT. PLP Indonesia. *KALBISIANA Jurnal Sains, Bisnis Dan Teknologi*, 10(1), 99-115.
- Irwanto, D., & Riyadi, S. (2023). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Intervening Di Stkip Pgri Sidoarjo. *Soetomo Business Review*, 4(4), 308-320.
- Kurniawan, M. A., & Wartini, S. (2025). Peran Kepemimpinan Transformasional dalam Meningkatkan Kinerja SDM. *Bookchapter Manajemen Sdm*, 1, 138-169.
- Lesmana, M. T., & Rivaldo, D. (2023). Kinerja Karyawan: Pengaruh Work Engagement dan Remunerasi Dimediasi Oleh Kepuasan Kerja Pada PT Perkebunan Nusantara II Bulu Cina-Deli Serdang. *Jurnal Manajemen, Bisnis dan Organisasi (JUMBO)*, 7(3), 497-508.

- Mustikaningsih, Y. S., & Handayani, R. (2014). Pengaruh gaya kepemimpinan, budaya organisasi, komitmen organisasi, dan remunerasi terhadap kinerja karyawan. *Media Ekonomi dan Manajemen*, 29(1).
- Permatasari, A. (2025). Hubungan Dukungan Sosial Rekan Kerja Dengan Stres Kerja (Studi pada Pekerja di PT X). *Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial*, 26(1), 5.
- Rejekiyah, S., Tri Kusumawati, Y., & Damingun. (2024). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Dinas Pendidikan Dan Kebudayaan Provinsi Kalimantan Timur. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 6(2), 361-376.
- Rengganis, A., Novalesi, A. Y., Hanawi, I., Nasir, M., Lubis, H., & Nasution, I. (2023). Pengaruh Remunerasi, Lingkungan Kerja dan Kompetensi Terhadap Kepuasan Kerja. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 3(3), 136-147.
- Ritonga, E., Mellita, D., Gunarto, M., & Fitriasuri, F. (2024, October 3). Pengaruh Remunerasi Dan Kompetensi Terhadap Kinerja Yang Dimediasi Oleh Kepuasan Kerja Pegawai Bagian Administrasi RSMH Palembang. *Forum Bisnis Kewirausahaan*, 14(1), 157-171.
- Sapulette, R. A., Rengifurwarin, Z. A., & Bahasoan, A. (2025). Analisis Efektivitas Pelayanan Kesehatan Pasien di Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) Masohi Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Ilmiah Global Education*, 6(4), 2547-2559.
- Saputra, A., & Kurniawan, I. S. (2024). Pengaruh Dukungan Rekan Kerja, Kepuasan Kerja, Dan Pengembangan Karir Terhadap Kinerja Karyawan Cv. Muda Jaya Utama Sidoarjo. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 13(02), 581–590.
- Susanti, E., Abdillah, M. R., & Asfar, A. (2023). Efek Dukungan Sosial Terhadap Co-Woker Exchange Dan Keterikatan Kerja. *Jurnal Daya Saing*, 9(3), 807–816.
- Suwardi, S. M., Shabri, M., Sakir, A., & Siregar, M. R. (2024). *Keadilan dan Harmoni Organisasi dalam Stres Kerja*. Syiah Kuala University Press.
- Syafitri, K., & Waluyo, M. (2023). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Kerja Karyawan terhadap Kesejahteraan Karyawan di PT. Mohtra Agung Persada. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 15(1), 44-56.
- Yulia, N. E., Irawan, A., & Fachril, F. (2025). Pengaruh Kompetensi, Kepuasan Kerja dan Budaya Organisasi terhadap Kinerja Pegawai dengan Pengalaman Kerja sebagai Pemoderasi. *Advances in Management & Financial Reporting*, 3(3), 580-605.

The Influence of Brand Trust and Brand Ambassador (Hearts2hearts) on Scarlett Whitening Purchase Decisions on TikTok Shop

Retno Aulia Subaskoro^{1*)}, Heny Herawati²⁾

¹⁾²⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Islam As-Syafi'iyah

^{*)}Correspondence Author: henyherawati.feb@uia.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3771>

Abstract

The rapid growth of digital commerce through TikTok Shop has encouraged companies to leverage brand trust and brand ambassadors to influence consumers' purchase decisions. This study aims to analyze the influence of brand trust and the HEARTS2HEARTS brand ambassador on purchasing decisions for Scarlett Whitening products among consumers in Cijantung, East Jakarta. This research employed a quantitative approach using a purposive sampling technique. Data were collected from 150 respondents through questionnaires and analyzed using SPSS version 25 with multiple linear regression, multiple correlation, coefficient of determination, and t-test analyses. The results indicate that brand trust and the brand ambassador have a positive and significant effect on purchasing decisions. The coefficient of determination (R^2) of 0.515 indicates that both variables explain 51.5% of the variance in purchasing decisions, while the remaining 48.5% is influenced by other factors. Partially, brand trust obtained a t-value of 5.440 and the brand ambassador obtained a t-value of 7.332, with significance values of 0.000 (<0.05), indicating that both variables significantly influence consumers' purchasing decisions.

Keywords: Brand Trust, Brand Ambassador, Purchasing Decision

Abstrak

Perkembangan perdagangan digital melalui TikTok Shop mendorong perusahaan memanfaatkan kepercayaan merek dan brand ambassador untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh kepercayaan merek dan *brand ambassador* HEARTS2HEARTS terhadap keputusan pembelian produk Scarlett Whitening pada konsumen di Cijantung, Jakarta Timur. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik purposive sampling. Data diperoleh dari 150 responden melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan SPSS versi 25 dengan analisis regresi linear berganda, korelasi berganda, koefisien determinasi, dan uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepercayaan merek dan brand ambassador berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,515 menunjukkan kedua variabel menjelaskan 51,5% variasi keputusan pembelian, sedangkan 48,5% dipengaruhi faktor lain. Secara parsial, kepercayaan merek memiliki nilai t_{hitung} 5,440 dan *brand ambassador* 7,332 dengan signifikansi 0,000 ($<0,05$), sehingga keduanya berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.

Kata kunci : Kepercayaan Merek, Brand Ambassador, dan Keputusan Pembelian

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah mengubah pola pemasaran dari metode konvensional menjadi pemasaran berbasis platform digital. Kehadiran *social commerce* memungkinkan konsumen tidak hanya memperoleh informasi mengenai suatu produk, tetapi juga melakukan transaksi secara langsung melalui media sosial. Salah satu platform yang mengalami perkembangan pesat adalah TikTok Shop yang mengintegrasikan konten video pendek, *live shopping*, dan fitur transaksi dalam satu aplikasi. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang mampu membangun kepercayaan konsumen sekaligus meningkatkan daya tarik produk melalui media digital.

Indonesia merupakan negara dengan jumlah pengguna TikTok terbesar di dunia. Tingginya jumlah pengguna menjadikan TikTok sebagai salah satu platform media sosial yang memiliki potensi besar dalam kegiatan pemasaran digital. Melalui fitur video pendek, siaran langsung (*live streaming*), serta TikTok Shop, perusahaan dapat membangun komunikasi yang lebih interaktif dengan konsumen sehingga mampu memengaruhi keputusan pembelian.

Tabel 1. Data Pengguna Tiktok Terbanyak di Dunia

No	Negara	Jumlah Pengguna Tiktok (Juta)
1.	Indonesia	180,11
2.	Amerika serikat	153,12
3.	Brazil	130,84
4.	Meksiko	98,96
5.	Pakistan	79,96
6.	Vietnam	76,06
7.	Rusia	66,70
8.	Filipina	64,00
9.	Thailand	56,63
10.	Bangladesh	56,22

Sumber: We Are Social dan Meltwater (2025).

Berdasarkan tabel 1 di atas, Indonesia menempati peringkat pertama sebagai negara dengan jumlah pengguna TikTok terbanyak di dunia, yaitu sebanyak 180,11 juta pengguna. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa TikTok tidak hanya dimanfaatkan sebagai media hiburan, tetapi juga berkembang menjadi media pemasaran digital yang efektif bagi berbagai perusahaan dalam mempromosikan produknya. Tingginya penggunaan TikTok memberikan peluang bagi perusahaan untuk membangun hubungan yang lebih dekat dengan konsumen

melalui berbagai strategi pemasaran digital.

Perkembangan industri kosmetik dan *body care* di Indonesia juga mengalami peningkatan yang cukup pesat. Persaingan antar merek semakin ketat sehingga perusahaan dituntut mampu menciptakan strategi pemasaran yang efektif agar dapat mempertahankan pangsa pasar. Scarlett Whitening merupakan salah satu merek lokal yang berhasil memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi. Namun demikian, persaingan yang semakin kompetitif menyebabkan perusahaan harus terus meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap merek serta mengoptimalkan penggunaan *brand ambassador* sebagai media komunikasi pemasaran.

Tabel 2. Top Brand Body Care Terlaris di E-Commerce Tahun 2022-2025

Brand Body Care	Market Share			
	2022	2023	2024	2025
Scarlett Whitening	5,2 %	12,4 %	26,8 %	23,3 %
Herborist	14,8 %	16,2 %	17,7 %	17,2 %
Nivea	10,5 %	11,8 %	12,6 %	13,5 %
Vaseline	12,3 %	11,6 %	10,2 %	9,8 %.
MS Glow	17,6 %	7,4 %	6,5 %	5,9 %.

Sumber: Top Brand Award (2025)

Berdasarkan tabel 2 di atas, *Scarlett Whitening* mengalami peningkatan *market share* yang signifikan pada 2022–2024, meskipun sedikit menurun pada 2025. Meski demikian, *Scarlett Whitening* tetap menjadi salah satu merek *body care* yang mampu bersaing di Indonesia. Hal ini menunjukkan pentingnya mempertahankan kepercayaan konsumen sekaligus meningkatkan efektivitas strategi pemasaran melalui penggunaan *brand ambassador* agar keputusan pembelian tetap meningkat.

Sebagai bagian dari strategi pemasaran digital, *Scarlett Whitening* menggunakan grup K-pop HEARTS2HEARTS sebagai *brand ambassador* untuk meningkatkan daya tarik promosi, membangun citra merek, dan memperkuat kepercayaan konsumen. Menurut Kotler dan Keller (2016), keputusan pembelian dipengaruhi oleh promosi, citra merek, dan kepercayaan konsumen. Sementara itu, Shimp dan Andrews (2018) menyatakan bahwa efektivitas *brand ambassador* ditentukan oleh kredibilitas, daya tarik, dan kemampuannya memengaruhi persepsi konsumen.

Selain *brand ambassador*, kepercayaan merek merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Kepercayaan merek mencerminkan

keyakinan konsumen bahwa suatu merek mampu memberikan kualitas, manfaat, dan kinerja produk sesuai dengan harapan sehingga dapat mengurangi risiko yang dirasakan ketika melakukan pembelian. Semakin tinggi tingkat kepercayaan konsumen terhadap suatu merek, maka semakin besar pula kemungkinan konsumen melakukan keputusan pembelian.

Hasil pra-survei yang dilakukan kepada pengguna Scarlett Whitening menunjukkan bahwa *brand ambassador* dan kepercayaan merek merupakan faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan pembelian.

Tabel 3. Hasil Pra-Survei Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian

No.	Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian	Jumlah Jawaban Responden	Hasil Persentase presurvey
1.	Brand Ambassador	30	36%
2.	Kepercayaan merek	29	35%
3.	Brand Image	9	11%
4.	Harga	4	5%
5.	Kualitas Produk	9	11%
6.	Promosi	2	2%
Total		83	100%

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Berdasarkan tabel 3 di atas, Berdasarkan Tabel 3, *brand ambassador* memperoleh persentase 36% dan kepercayaan merek 35%, sehingga keduanya menjadi faktor dominan yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Temuan ini menunjukkan bahwa keberhasilan strategi pemasaran Scarlett Whitening dipengaruhi oleh kepercayaan konsumen dan efektivitas penggunaan *brand ambassador*.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang berbeda terkait pengaruh kepercayaan merek dan brand ambassador terhadap keputusan pembelian. Yohanna dan Ruslim (2021), Rijkard (2025), Susanti dkk. (2022), serta Mahmud (2022) menemukan pengaruh positif dan signifikan, sedangkan Agustin, Isnaini Nuzula, dan Then (2024) serta Noviana dan Roosdhani (2025) menyatakan pengaruhnya tidak signifikan. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan adanya research gap yang perlu dikaji lebih lanjut, khususnya dalam konteks pemasaran melalui TikTok Shop.

Berdasarkan fenomena, hasil prasurvei, dan *research gap* tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh kepercayaan merek dan *brand ambassador* HEARTS2HEARTS terhadap keputusan pembelian produk *Scarlett Whitening* di TikTok Shop pada konsumen di Cijantung, Jakarta Timur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei untuk menganalisis pengaruh kepercayaan merek dan *brand ambassador* terhadap keputusan pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop. Penelitian dilakukan di Cijantung, Jakarta Timur, pada tahun 2026. Sampel penelitian berjumlah 150 responden yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling, dengan kriteria responden pernah membeli produk Scarlett Whitening melalui TikTok Shop dan berusia minimal 17 tahun.

Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner menggunakan skala Likert lima poin dan dianalisis menggunakan IBM SPSS Statistics 25. Analisis meliputi uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, koefisien korelasi, koefisien determinasi (R^2), serta uji hipotesis melalui uji t dan uji F untuk mengetahui pengaruh kepercayaan merek dan *brand ambassador* terhadap keputusan pembelian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini melibatkan 150 responden yang merupakan konsumen Scarlett Whitening di wilayah Cijantung, Jakarta Timur, dan pernah melakukan pembelian melalui TikTok Shop. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis, instrumen penelitian diuji menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas.

Uji Validitas

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel Kepercayaan Merek (X_1), Brand Ambassador (X_2), dan Keputusan Pembelian (Y) memiliki nilai r hitung $> r$ tabel (0,444) sehingga seluruh item dinyatakan valid.

Berdasarkan hasil uji validitas, seluruh item pernyataan pada variabel Kepercayaan Merek, Brand Ambassador, dan Keputusan Pembelian memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel (0,1603), sehingga seluruh item dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Batas Reliabilitas	Item	Keterangan
Keputusan Pembelian (Y)	0,929	0,60	15	Reliabel
Kepercayaan Merek (X_1)	0,915	0,60	15	Reliabel
<i>Brand Ambassador</i> (X_2)	0,954	0,60	15	Reliabel

Sumber: Output IBM SPSS Statistics 25, diolah peneliti (2026)

Berdasarkan tabel 4 di atas, seluruh variabel memiliki nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,70, sehingga seluruh instrumen penelitian dinyatakan reliabel. Hal ini menunjukkan bahwa setiap indikator mampu memberikan hasil pengukuran yang konsisten dan dapat digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Uji Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa data berdistribusi normal (Asymp. Sig. = 0,200 > 0,05), tidak terjadi multikolinearitas (Tolerance = 0,776; VIF = 1,288), serta tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Dengan demikian, model regresi memenuhi asumsi klasik dan layak digunakan untuk pengujian hipotesis.

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

		Coefficients ^a			t	Sig.
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12.240	4.443		2.755	.007
	Kepercayaan Merek	.393	.072	.355	5.440	.000
	Brand Ambassador	.425	.058	.478	7.332	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian

Berdasarkan tabel 5 di atas, diperoleh persamaan regresi linear berganda, yaitu:

$$Y = 12,240 + 0,393X_1 + 0,425X_2$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa Kepercayaan Merek dan Brand Ambassador berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Setiap peningkatan satu satuan pada Kepercayaan Merek meningkatkan Keputusan Pembelian sebesar 0,393, sedangkan peningkatan satu satuan pada Brand Ambassador meningkatkan Keputusan Pembelian sebesar 0,425, dengan asumsi variabel lain tetap.

Analisis Koefisien Korelasi dan Determinasi

Tabel 6. Hasil Koefisien Korelasi dan Determinasi

R	R Square	Adjusted R Square
0,717	0,515	0,508

Sumber: Output IBM SPSS Statistics 25, diolah peneliti (2026).

Berdasarkan tabel 6 di atas, nilai R sebesar 0,717 menunjukkan bahwa hubungan Kepercayaan Merek dan Brand Ambassador terhadap Keputusan Pembelian berada pada kategori kuat. Sementara itu, nilai R Square sebesar 0,515 menunjukkan bahwa kedua

variabel menjelaskan 51,5% variasi Keputusan Pembelian, sedangkan 48,5% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian, seperti harga, kualitas produk, promosi, citra merek, dan *electronic word of mouth*.

Uji Hipotesis

Tabel 7. Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Nilai	Sig.	Keputusan
$X_1 \rightarrow Y$	$t = 5,440$	0,000	H ₁ diterima
$X_2 \rightarrow Y$	$t = 7,332$	0,000	H ₂ diterima
$X_1 \text{ dan } X_2 \rightarrow Y$	$F = 77,952$	0,000	H ₃ diterima

Sumber: Output IBM SPSS Statistics 25, diolah peneliti (2026).

Berdasarkan tabel 7 di atas, hasil uji t dapat dilihat bahwa untuk pengaruh Kepercayaan Merek terhadap Keputusan Pembelian diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 5,440 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Sedangkan nilai t_{hitung} untuk variabel *Brand Ambassador* sebesar 7,332 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Berdasarkan hasil uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 77,952 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa Kepercayaan Merek dan *Brand Ambassador* secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop.

Dengan Demikian Hasil dari penelitian variabel kepercayaan merek dan *brand ambassador* terhadap keputusan pembelian adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh *Brand Ambassador* terhadap Keputusan Pembelian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Brand Ambassador* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop. Hal ini dibuktikan dengan nilai t_{hitung} sebesar $7,332 > t_{tabel} 1,976$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, sehingga H₂ diterima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa penggunaan HEARTS2HEARTS sebagai *brand ambassador* mampu meningkatkan minat dan keyakinan konsumen dalam melakukan pembelian produk Scarlett Whitening.

Menurut Shimp dan Andrews (2018), *brand ambassador* merupakan individu yang mewakili dan mempromosikan suatu merek melalui komunikasi pemasaran. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Rahma dkk. (2024) yang menyatakan bahwa *brand ambassador* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Oleh karena itu, pemilihan *brand ambassador* yang memiliki kredibilitas, daya tarik, dan kesesuaian dengan citra merek dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen.

2. Pengaruh Kepercayaan Merek dan *Brand Ambassador* terhadap Keputusan Pembelian

Hasil uji simultan menunjukkan bahwa Kepercayaan Merek dan Brand Ambassador secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop. Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar $77,952 > F \text{ tabel } 3,06$ dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, sehingga H_3 diterima. Selain itu, nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,515 menunjukkan bahwa kedua variabel mampu menjelaskan 51,5% variasi keputusan pembelian, sedangkan 48,5% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan konsumen terhadap merek yang didukung oleh penggunaan *brand ambassador* yang tepat dapat meningkatkan keputusan pembelian produk Scarlett Whitening. Oleh karena itu, perusahaan perlu mempertahankan kualitas produk, membangun kepercayaan konsumen, serta memilih *brand ambassador* yang sesuai dengan karakteristik target pasar agar strategi pemasaran yang dilakukan lebih efektif.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Kepercayaan Merek berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop.
2. Brand Ambassador berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop.
3. Kepercayaan Merek dan Brand Ambassador secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian produk Scarlett Whitening di TikTok Shop.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, penulis memberikan beberapa rekomendasi sebagai berikut:

1. Scarlett Whitening diharapkan dapat terus meningkatkan kepercayaan konsumen dengan menjaga kualitas produk, memberikan informasi produk yang transparan, serta mempertahankan pelayanan yang baik agar keputusan pembelian konsumen semakin meningkat.

2. Perusahaan diharapkan dapat mengoptimalkan penggunaan HEARTS2HEARTS sebagai *brand ambassador* melalui promosi yang lebih kreatif dan interaktif di TikTok Shop sehingga mampu meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi keputusan pembelian, seperti harga, kualitas produk, citra merek, *electronic word of mouth* (e-WOM), atau promosi, serta menggunakan jumlah sampel yang lebih besar atau objek penelitian yang berbeda agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif.

REFERENSI

- Agustin, Isnaini Nuzula & Then, L. (2024). Pengaruh kepercayaan merek terhadap keputusan pembelian pada produk kecantikan. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 18(1), 45–58.
- Alma, B. (2018). *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*. Alfabeta.
- Andri, & Kuswati, R. (2024). The influence of theory of planned behavior on purchase intention in digital marketing context. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 11(1), 45–58.
- Bogdan, Anastasiei Dospinescu, N. (2025). Beyond Credibility: Understanding the Mediators Between Electronic Word-of-Mouth and Purchase Intention.
- Chaffey, Dave;, Ellis-Chadwick, & Fiona. (2022). *Internet marketing: Strategy, implementation and practice* (8 ed.). Pearson Education Limited.
- Chusnah, & Nurlailasari, R. (2023). Pengaruh Kualitas Produk Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kecantikan Dari Pt Mandom. *KINERJA Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(1), 64–80.
- Efendioğlu, İ. H., Mutlu, A. T., & Durmaz, Y. (2022). The Effect of the Brand in the Decision to Purchase the Mobile Phone: A Research on Generation Y Consumers. *E-Dergi, G. Ü. İslahiye İİBF Uluslararası*, 4(4), 215–228.
<https://doi.org/https://doi.org/10.48550/arXiv.2205.13367>
- Hardiyanti, R., Widagdo, B., & Rahman, A. (2025). Pengaruh marketing mix 9P terhadap keputusan pembelian pada era digital. *Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia*, 12(1), 56–69.

- Kasiha, Buchory, herry achmad, & Saladin, D. (2023). Pengaruh kepercayaan merek terhadap keputusan pembelian konsumen. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(2), 120–131.
- Keller, kevin lane, & Swaminathan, V. (2020). *Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity* (5th ed.). Pearson Education Limited.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing* (17th Editi). Pearson Education Limited.
- Kotler, P., Keller, kevin lane, & Chernev, A. (2022). *Marketing Management* (16th Editi). Pearson Education Limited.
- Markiones, S. A., Romadhoni, B., & Mappatempo, A. (2023). The Influence of Social Media Influencer and Electronic Word of Mouth Mediated By Brand Image on Purchase Intention at Eternamoore Beauty Clinic Makassar. *Dinasti International Journal of Digital Business Management*, 4(5), 945–953.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31933/dijdbm.v4i5.2008>
- Safitry, S. yulya, & Herawati, H. (2025). pengaruh customer experience dan brand trust terhadap purchase intention. *jurnal kinerja ekonomi dna bisnis*, 8, 269–278.
- Schiffman, & Wisenblit. (2019). *Consumer Behavior* (12th ed.). Pearson Education Limited.
- Shimp, T. A. (2014). *ntegrated Marketing Communications in Advertising and Promotion* (10th ed.). Cengage Learning.
- Veloutsou, C., & Guzmán, F. (2022). The evolution of brand management thinking over the last 25 years as recorded in the *Journal of Product and Brand Management*. *Journal of Product & Brand Management*, 31(1), 1–13.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JPBM-01-2021-3341>

The Influence of Digital Marketing and Marketing Capabilities on the Marketing Performance of Culinary MSMEs in Sukaraja through Competitive Advantage

Tegar Pasha Akbari¹⁾, Reni Febrianti^{2*)}, Mansur Sapparang³⁾

¹⁾³⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mohammad Husni Thamrin

²⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: renifeb42@gmail.com, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3784>

Abstract

The rapid development of digital technology has encouraged culinary Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) to utilize digital marketing and marketing capability to enhance competitive advantage and marketing performance. This study aims to analyze the influence of digital marketing and marketing capability on the marketing performance of culinary MSMEs in Sukaraja District, Sukabumi Regency, with competitive advantage as a mediating variable. A quantitative causal-associative approach was employed through a Likert-scale questionnaire survey of 200 culinary MSME respondents selected using purposive sampling. Data were analyzed using Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) with SmartPLS software. The results show that digital marketing has a positive and significant effect on both marketing performance and competitive advantage. Marketing capability has a positive and significant effect on competitive advantage but no significant direct effect on marketing performance. Competitive advantage shows a negative and significant effect on marketing performance and fails to significantly mediate the effect of digital marketing or marketing capability on marketing performance. These findings indicate that the improvement of culinary MSMEs' marketing performance is driven more directly by digital marketing than through competitive advantage. Culinary MSME actors are advised to optimize digital marketing and continue developing marketing capability to strengthen competitiveness amid increasingly competitive markets.

Keywords: Digital Marketing, Marketing Capability, Competitive Advantage, Marketing Performance, MSME

Abstrak

Perkembangan teknologi digital mendorong pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor kuliner memanfaatkan digital marketing dan kapabilitas pemasaran guna meningkatkan keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh digital marketing dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Sukabumi, dengan keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal melalui survei kuesioner skala Likert kepada 200 responden pelaku UMKM kuliner yang dipilih dengan teknik purposive sampling. Data dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) berbantuan SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan digital marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran maupun keunggulan bersaing. Kapabilitas pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing, namun tidak berpengaruh signifikan secara langsung terhadap kinerja pemasaran. Keunggulan bersaing justru berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran, serta belum mampu memediasi secara signifikan pengaruh digital marketing maupun kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran. Temuan ini mengindikasikan bahwa peningkatan kinerja pemasaran UMKM kuliner lebih banyak didorong secara langsung oleh digital marketing dibandingkan melalui keunggulan bersaing. Pelaku UMKM kuliner disarankan mengoptimalkan digital marketing serta terus mengembangkan kapabilitas pemasaran guna memperkuat daya saing di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Kata kunci : Digital Marketing, Kapabilitas Pemasaran, Keunggulan Bersaing, Kinerja Pemasaran, UMKM

PENDAHULUAN

Transformasi digital secara global telah mengubah lanskap pemasaran dan dinamika persaingan industri secara signifikan, mendorong pelaku usaha beralih dari pemasaran konvensional menuju strategi berbasis teknologi (Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019; Kotler, Kartajaya, & Setiawan, 2017). Kerangka Resource-Based View (RBV) yang dikemukakan Barney (1991) menegaskan bahwa keunggulan kompetitif suatu entitas bisnis sangat bergantung pada efektivitas pengelolaan sumber daya dan kapabilitas internal yang bernilai (*valuable*), langka (*rare*), sukar ditiru (*inimitable*), dan tidak tergantikan (*non-substitutable*).

Pada level nasional, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto, menyerap hampir 97% tenaga kerja, serta mendominasi sekitar 99% struktur unit usaha nasional. Provinsi Jawa Barat tercatat sebagai salah satu wilayah dengan konsentrasi UMKM terbesar di Indonesia, melampaui tujuh juta unit usaha, dengan sektor kuliner sebagai penggerak utama perekonomian daerah, termasuk di Kabupaten Sukabumi.

Pada level lokal, Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Sukabumi mencatat populasi 9.229 unit UMKM, menjadikannya salah satu kecamatan dengan jumlah pelaku usaha terbanyak di kabupaten tersebut. Sekitar 350 unit di antaranya telah memiliki legalitas usaha, dan lebih dari 150 unit aktif dalam program pemberdayaan serta promosi (Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Sukabumi, 2023). Berbagai inisiatif seperti bazar UMKM di Desa Pasirhalang dan pelatihan pemasaran digital oleh paguyuban UMKM setempat menandai komitmen kolaboratif dalam mendorong daya saing pelaku usaha kuliner di wilayah ini.

Penerapan digital marketing yang presisi diyakini mampu meningkatkan volume penjualan, akuisisi pelanggan, dan perluasan pangsa pasar (Kotler & Keller, 2016). Di luar digital marketing, kapabilitas pemasaran turut menjadi faktor internal yang menentukan keberhasilan UMKM dalam memahami kebutuhan pasar, mengelola produk, menetapkan strategi harga, serta membina relasi pelanggan (Day, 1994; Vorhies & Morgan, 2005). Namun demikian, fakta di lapangan menunjukkan bahwa tidak semua UMKM kuliner yang telah menerapkan digital marketing berhasil meraih kinerja pemasaran yang maksimal. Di Kecamatan Sukaraja masih dijumpai pelaku usaha yang aktif memanfaatkan media digital namun belum merasakan kenaikan penjualan yang berarti atau kesulitan mempertahankan loyalitas pelanggan, yang mengindikasikan bahwa digital marketing dan kapabilitas

pemasaran tidak serta-merta berdampak langsung terhadap kinerja pemasaran apabila tidak diiringi kemampuan UMKM membangun keunggulan bersaing (Porter, 2008).

Penelitian terdahulu umumnya masih berfokus pada hubungan langsung antarvariabel dan belum banyak menyoroti peran keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi, khususnya pada konteks UMKM kuliner di level kecamatan (Hendrawan, Sucahyowati, & Indriyani, 2022; Putra, Wijaya, & Handayani, 2025). Kesenjangan teoretis dan kontekstual ini mendasari perlunya penelitian yang secara khusus menguji peran keunggulan bersaing dalam menjembatani pengaruh digital marketing dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh digital marketing dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja, baik secara langsung maupun melalui keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain asosiatif kausal untuk menguji hubungan sebab-akibat antara digital marketing (X1), kapabilitas pemasaran (X2), keunggulan bersaing (M) sebagai variabel mediasi, dan kinerja pemasaran (Y) sebagai variabel terikat. Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Sukabumi pada rentang Februari-Maret 2026, meliputi tahap persiapan, pengumpulan data melalui kuesioner, hingga pengolahan dan analisis data.

Populasi penelitian mencakup seluruh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Sukaraja yang berjumlah 9.229 unit usaha, terutama sektor kuliner dan kerajinan. Sampel ditentukan menggunakan teknik non-probability sampling melalui pendekatan purposive sampling dengan kriteria inklusi: (a) telah beroperasi minimal satu tahun; (b) pemilik atau pengelola yang menangani langsung kegiatan pemasaran, termasuk pemanfaatan media digital dalam berpromosi; dan (c) berlokasi di Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Sukabumi. Mengacu pada kaidah Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) yang mensyaratkan ukuran sampel proporsional terhadap jumlah indikator terbesar dalam konstruk penelitian, jumlah sampel ditetapkan sebanyak 200 responden pelaku UMKM kuliner guna meningkatkan akurasi dan representativitas hasil penelitian (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2019).

Data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner berskala Likert lima poin (1 = sangat tidak setuju hingga 5 = sangat setuju) yang memuat pernyataan terkait digital marketing, kapabilitas pemasaran, keunggulan bersaing, dan kinerja pemasaran, sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal nasional maupun internasional, buku, skripsi, dan dokumen resmi pemerintah yang relevan (Sekaran & Bougie, 2019). Setiap variabel diukur menggunakan lima indikator yang diadaptasi dari teori digital marketing (Kotler & Keller, 2016; Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019), kapabilitas pemasaran (Day, 1994; Vorhies & Morgan, 2005), keunggulan bersaing (Porter, 2008; Barney, 1991), dan kinerja pemasaran (Ferdinand, 2000; Kotler & Keller, 2016).

Analisis data menggunakan pendekatan Structural Equation Modeling-Partial Least Squares (SEM-PLS) berbantuan software SmartPLS melalui dua tahap. Pertama, evaluasi model pengukuran (outer model) yang meliputi uji validitas konvergen (outer loading dan Average Variance Extracted/AVE), validitas diskriminan (kriteria Fornell-Larcker dan cross loading), serta reliabilitas konstruk (Composite Reliability dan Cronbach's Alpha). Kedua, evaluasi model struktural (inner model) yang meliputi koefisien determinasi (R-Square), path coefficient, serta uji signifikansi melalui prosedur bootstrapping. Suatu hipotesis dinyatakan diterima apabila nilai T-Statistics > 1,96 dan P-Values < 0,05 pada taraf signifikansi 5% (Hair, Hult, Ringle, Sarstedt, Danks, & Ray, 2021). Pengujian efek mediasi keunggulan bersaing dilakukan melalui specific indirect effect dengan kriteria signifikansi yang sama, untuk menentukan apakah keunggulan bersaing berperan sebagai mediator penuh (full mediation) atau mediator parsial (partial mediation).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden penelitian berjumlah 200 pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Sukabumi yang dipilih melalui teknik purposive sampling. Berdasarkan jenis kelamin, responden didominasi oleh laki-laki sebanyak 115 responden (57,5%), sedangkan responden perempuan berjumlah 85 responden (42,5%). Kondisi ini menunjukkan bahwa aktivitas pengelolaan UMKM kuliner di wilayah tersebut melibatkan kedua kelompok jenis kelamin secara aktif, sehingga sampel penelitian cukup representatif dalam menggambarkan karakteristik pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja.

Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Hasil pengujian validitas konvergen menunjukkan bahwa seluruh indikator pada keempat konstruk penelitian, yaitu digital marketing, kapabilitas pemasaran, keunggulan bersaing, dan kinerja pemasaran, memiliki nilai outer loading di atas 0,70 sehingga dinyatakan valid dalam merepresentasikan konstruksya masing-masing (Hair, Hult, Ringle, Sarstedt, Danks, & Ray, 2021). Hasil uji reliabilitas dan validitas konvergen konstruk secara ringkas disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Nilai Cronbach's Alpha, rho A, Composite Reliability, AVE

Variabel	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	AVE
Digital Marketing	0,938	0,940	0,953	0,802
Kapabilitas Pemasaran	0,940	0,942	0,954	0,807
Keunggulan Bersaing	0,937	0,941	0,952	0,800
Kinerja Pemasaran	0,886	0,890	0,929	0,814

Sumber: Hasil pengolahan data SmartPLS 3, 2026.

Berdasarkan Tabel 1, seluruh variabel memiliki nilai Cronbach's Alpha, rho_A, dan Composite Reliability di atas 0,85, jauh melampaui batas minimum 0,70, serta nilai AVE di atas 0,80, melampaui batas ideal 0,50. Nilai tertinggi Composite Reliability dan AVE dicapai oleh variabel Kapabilitas Pemasaran, sedangkan nilai AVE tertinggi secara keseluruhan dicapai oleh variabel Kinerja Pemasaran (0,814). Dengan demikian, seluruh konstruk penelitian dinyatakan reliabel dan valid, sehingga model pengukuran (outer model) layak dilanjutkan ke tahap pengujian model struktural (inner model).

Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*) dan Koefisien Determinasi

Nilai R-Square digunakan untuk mengetahui kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen, dengan kategori 0,75 (kuat), 0,50 (moderat), dan 0,25 (lemah) (Hair, Hult, Ringle, Sarstedt, Danks, & Ray, 2021). Hasil pengujian R-Square disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Nilai R-Square (R^2)

Variabel Endogen	R Square	R Square Adjusted
Keunggulan Bersaing	0,328	0,321
Kinerja Pemasaran	0,409	0,400

Sumber: Hasil pengolahan data SmartPLS 3, 2026.

Variabel Keunggulan Bersaing memperoleh nilai R-Square sebesar 0,328 (kategori moderat), yang berarti digital marketing dan kapabilitas pemasaran mampu menjelaskan

32,8% variasi keunggulan bersaing, sedangkan sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Variabel Kinerja Pemasaran memperoleh nilai R-Square sebesar 0,409 (kategori moderat), yang berarti digital marketing, kapabilitas pemasaran, dan keunggulan bersaing secara bersama-sama mampu menjelaskan 40,9% variasi kinerja pemasaran. Hasil ini menunjukkan bahwa model struktural penelitian memiliki daya jelas (explanatory power) yang cukup baik dan layak digunakan untuk pengujian hipotesis.

Pengujian Hipotesis (*Path Coefficient*)

Pengujian hipotesis dilakukan berdasarkan nilai path coefficient melalui prosedur bootstrapping pada SmartPLS 3, dengan kriteria hipotesis diterima apabila T-Statistics > 1,96 dan P-Values < 0,05 pada taraf signifikansi 5%. Hasil pengujian path coefficient disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Pengujian *Path Coefficient*

Jalur Hubungan	Koefisien (O)	T-Statistics	P-Values	Keterangan
Digital Marketing → Keunggulan Bersaing	0,347	5,235	0,000	H4 diterima
Digital Marketing → Kinerja Pemasaran	0,688	8,993	0,000	H1 diterima
Kapabilitas Pemasaran → Keunggulan Bersaing	0,465	6,460	0,000	H5 diterima
Kapabilitas Pemasaran → Kinerja Pemasaran	0,063	0,612	0,541	H2 ditolak
Keunggulan Bersaing → Kinerja Pemasaran	-0,223	1,971	0,049	H3 ditolak*

Sumber: Hasil pengolahan data SmartPLS 3, 2026. *Signifikan namun berarah negatif, berlawanan dengan hipotesis.

Digital marketing terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran dengan koefisien jalur sebesar 0,688, merupakan pengaruh terbesar di antara seluruh hubungan yang diuji (H1 diterima). Temuan ini menegaskan bahwa pemanfaatan media sosial, marketplace, serta komunikasi digital dengan pelanggan menjadi faktor paling dominan dalam mendorong pencapaian target penjualan, penambahan pelanggan, dan perluasan jangkauan pemasaran UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja, sejalan dengan temuan Pradiani (2021) dan Putra, Wijaya, dan Handayani (2025) yang juga menemukan pengaruh positif digital marketing terhadap kinerja pemasaran UMKM.

Sebaliknya, kapabilitas pemasaran tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran secara langsung (koefisien 0,063; H2 ditolak). Temuan ini mengindikasikan bahwa kemampuan pelaku usaha dalam memahami kebutuhan pasar, menetapkan strategi, dan melayani pelanggan belum secara otomatis mendorong peningkatan kinerja pemasaran apabila tidak diwujudkan lebih dahulu dalam bentuk keunggulan yang nyata di hadapan konsumen, sejalan dengan temuan Sari dan Dewi (2022).

Keunggulan bersaing terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran, namun dengan arah yang berlawanan dari hipotesis, yaitu bernilai negatif sebesar -0,223 (H3 ditolak). Arah hubungan yang berlawanan ini diduga terjadi karena tumpang tindih pengaruh (overlap) dengan digital marketing yang telah memberikan pengaruh langsung sangat kuat terhadap kinerja pemasaran, di samping nilai signifikansi yang berada tepat pada ambang batas (P-Values 0,049) sehingga bersifat marginal dan perlu dicermati lebih lanjut pada penelitian selanjutnya.

Digital marketing dan kapabilitas pemasaran terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing, masing-masing dengan koefisien 0,347 (H4 diterima) dan 0,465 (H5 diterima). Kapabilitas pemasaran bahkan menunjukkan pengaruh terbesar terhadap keunggulan bersaing dibandingkan digital marketing, yang menegaskan bahwa kapabilitas pemasaran menjadi faktor paling kuat dalam membentuk keunggulan bersaing UMKM kuliner, sejalan dengan pandangan Day (1994) dan Vorhies dan Morgan (2005) bahwa kapabilitas pemasaran merupakan sumber daya internal strategis (VRIN) sebagaimana kerangka RBV (Barney, 1991).

Pengujian Efek Mediasi (*Specific Indirect Effect*)

Pengujian efek mediasi keunggulan bersaing dilakukan dengan melihat nilai specific indirect effect. Efek mediasi dinyatakan signifikan apabila T-Statistics > 1,96 dan P-Values < 0,05. Hasil pengujian disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Pengujian *Specific Indirect Effect*

Jalur Mediasi	Koefisien (O)	T-Statistics	P-Values	Keterangan
Digital Marketing → Keunggulan Bersaing → Kinerja Pemasaran	-0,077	1,605	0,109	H6 ditolak
Kapabilitas Pemasaran → Keunggulan Bersaing → Kinerja Pemasaran	-0,104	1,767	0,078	H7 ditolak

Sumber: Hasil pengolahan data SmartPLS 3, 2026.

Kedua jalur mediasi menunjukkan nilai P-Values di atas 0,05 dan T-Statistics di bawah 1,96, sehingga keunggulan bersaing belum mampu memediasi secara signifikan pengaruh digital marketing (H6 ditolak) maupun kapabilitas pemasaran (H7 ditolak) terhadap kinerja pemasaran. Kedua nilai koefisien tidak langsung juga bernilai negatif, sejalan dengan pengaruh langsung keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran yang juga negatif, sehingga memperkuat temuan bahwa jalur mediasi melalui keunggulan bersaing tidak memberikan kontribusi yang berarti secara statistik. Namun demikian, nilai

P-Values pada jalur kapabilitas pemasaran (0,078) tergolong paling mendekati ambang signifikansi dibandingkan jalur digital marketing (0,109), yang mengindikasikan adanya potensi pengaruh tidak langsung yang belum cukup kuat untuk dibuktikan secara statistik pada ukuran sampel penelitian ini.

Pembahasan

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan bahwa digital marketing merupakan variabel yang memiliki peran paling dominan dan konsisten, baik dalam membentuk keunggulan bersaing maupun secara langsung mendorong kinerja pemasaran UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja, sejalan dengan pandangan Kotler dan Keller (2016) bahwa digital marketing merepresentasikan artikulasi teknologi digital dalam membina komunikasi yang interaktif dan terintegrasi antara pelaku usaha dan konsumen. Kapabilitas pemasaran terbukti sangat berperan dalam membangun keunggulan bersaing, namun belum mampu meningkatkan kinerja pemasaran secara langsung maupun melalui mediasi keunggulan bersaing, yang mengindikasikan bahwa kapabilitas internal UMKM perlu terlebih dahulu diwujudkan dalam bentuk diferensiasi produk dan layanan yang dirasakan langsung oleh konsumen sebelum berdampak pada penjualan (Porter, 2008).

Hubungan negatif keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran menjadi temuan menarik yang berbeda dari ekspektasi teori pada umumnya, dan berbeda pula dari temuan Hendrawan, Sucahyowati, dan Indriyani (2022) yang menemukan keunggulan bersaing berperan positif sebagai mediator digital marketing terhadap kinerja pemasaran. Perbedaan ini kemungkinan besar disebabkan oleh dominannya pengaruh langsung digital marketing dalam model penelitian ini, sehingga sebagian varians yang seharusnya dijelaskan oleh keunggulan bersaing telah terserap oleh jalur langsung digital marketing terhadap kinerja pemasaran. Temuan ini memberikan implikasi praktis bahwa pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja perlu memprioritaskan penguatan strategi digital marketing sebagai motor utama peningkatan kinerja pemasaran, sembari tetap membangun kapabilitas pemasaran dan keunggulan bersaing yang berorientasi pada nilai tambah nyata bagi pelanggan sebagai fondasi jangka panjang keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Penelitian ini menyimpulkan bahwa digital marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran maupun keunggulan bersaing UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja, dan merupakan faktor paling dominan di antara variabel yang diteliti. Kapabilitas pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing, tetapi tidak berpengaruh signifikan secara langsung terhadap kinerja pemasaran. Keunggulan bersaing berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran, serta belum mampu memediasi secara signifikan pengaruh digital marketing maupun kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran. Dengan demikian, peningkatan kinerja pemasaran UMKM kuliner di Kecamatan Sukaraja lebih banyak didorong secara langsung oleh penerapan digital marketing dibandingkan melalui keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi.

Berdasarkan temuan tersebut, pelaku UMKM kuliner disarankan untuk terus mengoptimalkan digital marketing, antara lain melalui konsistensi pengunggahan konten produk, perluasan pemanfaatan marketplace, dan interaksi yang lebih intensif dengan pelanggan melalui media sosial. Pelaku usaha juga disarankan memperkuat kapabilitas pemasaran serta membangun keunggulan bersaing yang berorientasi langsung pada nilai tambah bagi pelanggan, seperti keunikan cita rasa, konsistensi kualitas, dan kesesuaian harga. Pemerintah daerah dan instansi terkait disarankan melanjutkan program pelatihan digital marketing dan pendampingan kapabilitas pemasaran secara berkelanjutan. Penelitian selanjutnya disarankan mengkaji lebih lanjut hubungan negatif antara keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran, misalnya dengan menambahkan variabel moderasi, serta memperluas cakupan wilayah dan sektor UMKM guna menguji konsistensi model pada konteks yang lebih luas.

REFERENSI

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing: Strategy, implementation and practice* (7th ed.). Pearson Education.

- Day, G. S. (1994). The capabilities of market-driven organizations. *Journal of Marketing*, 58(4), 37-52.
- Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Sukabumi. (2023). Data statistik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kabupaten Sukabumi tahun 2023. Dinas Perdagangan, Koperasi, UKM Kabupaten Sukabumi.
- Ferdinand, A. (2000). *Manajemen pemasaran: Sebuah pendekatan strategik*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2019). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) (2nd ed.)*. SAGE Publications.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R: A workbook*. Springer Nature.
- Hendrawan, A., Sucahyowati, H., & Indriyani, I. (2022). Peran digital marketing terhadap kinerja pemasaran dengan keunggulan bersaing sebagai mediasi. *Jurnal Manajemen Pemasaran Digital*, 4(2), 112-125.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management (15th ed.)*. Pearson Education.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. John Wiley & Sons.
- Nugroho, A., & Santoso, B. (2025). Pengaruh kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan bersaing. *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, 11(1), 78-91.
- Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78-93.
- Pradiani, T. (2021). Pengaruh digital marketing terhadap kinerja pemasaran UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 12(2), 89-101.
- Putra, D. A., Wijaya, E., & Handayani, S. (2025). Pengaruh digital marketing dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan bersaing. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 13(2), 145-160.
- Sari, N. K., & Dewi, C. (2022). Pengaruh kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran UMKM. *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 8(1), 12-24.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2019). *Research methods for business: A skill building approach (8th ed.)*. John Wiley & Sons.

Vorhies, D. W., & Morgan, N. A. (2005). Benchmarking marketing capabilities for sustainable competitive advantage. *Journal of Marketing*, 69(1), 80-94.

Understanding Motor Vehicle Insurance: A Case Study of Residents in RT 02 RW 01, Pondok Benda Urban Village, Pamulang District, South Tangerang City

Erizal^{1*)}, Robidi²⁾, Felicya Puja Reliza³⁾

¹⁾²⁾³⁾Program Studi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi (STMA) Trisakti

^{*)}Correspondence Author: erizalzal@yahoo.co.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3788>

Abstract

This study was motivated by the limited public understanding of motor vehicle insurance provisions, particularly regarding coverage, exclusions, and clauses contained in the Indonesian Standard Motor Vehicle Insurance Policy (Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia—PSAKBI). The study aimed to identify and analyze the understanding of vehicle owners residing in RT 02 RW 01, Pondok Benda Subdistrict, Pamulang District, South Tangerang City, regarding motor vehicle insurance based on PSAKBI provisions. This study employed a descriptive qualitative approach using a case study method. Primary data were collected through questionnaires distributed to 20 respondents and analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results showed that 75% of respondents had limited understanding of motor vehicle insurance, while their understanding of covered and excluded risks remained partial. Furthermore, 60% of respondents believed that all motor vehicle risks were covered by insurance, while only 40% considered understanding policy contents important. These findings indicate a gap between policy provisions and public understanding. Therefore, continuous education and socialization regarding PSAKBI coverage, exclusions, and clauses are recommended using simple and easily understood language.

Keywords: Motor Vehicle Insurance, Public Understanding, PSAKBI, Insurance Coverage, Insurance Exclusions

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masih terbatasnya pemahaman masyarakat terhadap ketentuan asuransi kendaraan bermotor, khususnya mengenai jaminan, pengecualian, dan klausula dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI). Penelitian bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pemahaman warga pemilik kendaraan di RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan terhadap asuransi kendaraan bermotor berdasarkan ketentuan PSAKBI. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Data primer diperoleh melalui kuesioner kepada 20 responden dan dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 75% responden kurang memahami asuransi kendaraan bermotor dan pemahaman terhadap risiko yang dijamin maupun dikecualikan masih bersifat parsial. Sebanyak 60% responden beranggapan bahwa seluruh risiko kendaraan bermotor dijamin oleh asuransi, sedangkan hanya 40% yang menyatakan penting memahami isi polis. Temuan tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara ketentuan polis dan pemahaman masyarakat. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan sosialisasi dan edukasi mengenai jaminan, pengecualian, serta klausula PSAKBI dengan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami.

Kata kunci : Asuransi Kendaraan Bermotor, Pemahaman Masyarakat, PSAKBI, Jaminan Asuransi, Pengecualian Asuransi

PENDAHULUAN

Kendaraan bermotor merupakan salah satu sarana transportasi yang memiliki peran penting dalam menunjang mobilitas masyarakat. Peningkatan aktivitas masyarakat dan penggunaan kendaraan bermotor pada saat yang sama juga meningkatkan risiko terjadinya kerugian, baik akibat tabrakan, benturan, kecelakaan, pencurian, maupun kerugian yang melibatkan pihak ketiga. Risiko tersebut dapat menimbulkan kerugian finansial yang cukup besar bagi pemilik kendaraan sehingga diperlukan suatu mekanisme perlindungan untuk mengurangi dampak finansial yang mungkin timbul. Salah satu bentuk perlindungan tersebut adalah asuransi kendaraan bermotor.

Kota Tangerang Selatan merupakan wilayah penyangga Jakarta yang memiliki tingkat mobilitas masyarakat relatif tinggi. Wilayah ini menjadi penghubung antara Jakarta, BSD, dan beberapa wilayah di Banten. Tingginya aktivitas kendaraan menyebabkan masyarakat menghadapi berbagai risiko dalam penggunaan kendaraan bermotor, mulai dari kecelakaan, tabrakan dengan kendaraan lain, hingga pencurian. Kerugian yang terjadi tidak hanya dapat berupa kerusakan atau kehilangan kendaraan, tetapi juga dapat menimbulkan tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya perlindungan asuransi sebagai salah satu instrumen pengelolaan risiko bagi pemilik kendaraan.

Asuransi kendaraan bermotor memberikan perlindungan terhadap kerugian dan/atau kerusakan kendaraan berdasarkan risiko serta syarat yang diperjanjikan dalam polis. Dalam praktik perasuransian di Indonesia, ketentuan mengenai jaminan, pengecualian, dan persyaratan pertanggungan kendaraan bermotor mengacu pada Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI). PSAKBI menjadi salah satu acuan dalam menentukan risiko yang dapat dijamin maupun risiko yang dikecualikan dari pertanggungan (Asosiasi Asuransi Umum Indonesia, 2023). Oleh karena itu, pemahaman terhadap isi polis menjadi penting agar pemegang polis dapat mengetahui hak, kewajiban, serta batas perlindungan yang dimilikinya.

Pemahaman terhadap polis tidak hanya berkaitan dengan risiko yang dijamin, seperti tabrakan dan pencurian, tetapi juga terhadap berbagai ketentuan pengecualian dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga. Ketidapahaman terhadap ketentuan tersebut dapat menyebabkan masyarakat memiliki ekspektasi bahwa setiap kerugian yang dialami kendaraan akan otomatis mendapatkan penggantian dari perusahaan asuransi. Padahal,

penyelesaian klaim tetap mempertimbangkan penyebab kerugian, ruang lingkup jaminan, pengecualian, serta syarat dan ketentuan yang tercantum dalam polis.

Permasalahan tersebut menjadi semakin penting karena tingkat literasi masyarakat mengenai produk asuransi masih perlu ditingkatkan. Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan menunjukkan masih adanya keterbatasan pemahaman masyarakat mengenai produk dan layanan keuangan, termasuk asuransi (Otoritas Jasa Keuangan, 2022). Keterbatasan pemahaman mengenai manfaat, hak, kewajiban, dan batas perlindungan asuransi dapat menimbulkan kesenjangan antara ekspektasi tertanggung dengan ketentuan polis yang sebenarnya berlaku.

Kondisi serupa dapat terjadi pada masyarakat di RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Masyarakat di wilayah tersebut memiliki aktivitas dan mobilitas yang menyebabkan penggunaan kendaraan bermotor menjadi bagian dari kegiatan sehari-hari. Namun, pemahaman mengenai risiko yang dijamin, risiko yang dikecualikan, serta klausula penting dalam PSAKBI belum tentu dimiliki secara menyeluruh. Kurangnya pemahaman tersebut berpotensi menimbulkan kesalahpahaman ketika masyarakat membeli produk asuransi ataupun pada saat mengajukan klaim.

Kajian mengenai pemahaman masyarakat terhadap asuransi menjadi penting karena pemegang polis tidak cukup hanya mengetahui bahwa kendaraannya telah diasuransikan, tetapi juga perlu memahami ruang lingkup perlindungannya. Secara khusus, penelitian yang membahas pemahaman masyarakat pada tingkat komunitas mengenai jaminan, pengecualian, dan klausula PSAKBI masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian pada masyarakat RT 02 RW 01 Pondok Benda diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai tingkat pemahaman masyarakat terhadap perlindungan asuransi kendaraan bermotor sekaligus mengidentifikasi aspek-aspek ketentuan polis yang masih kurang dipahami.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pemahaman warga pemilik kendaraan di RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan terhadap asuransi kendaraan bermotor berdasarkan ketentuan jaminan, pengecualian, dan klausula penting dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Pendekatan tersebut digunakan untuk menggambarkan dan memahami pemahaman masyarakat mengenai asuransi kendaraan bermotor, khususnya terkait ketentuan jaminan, pengecualian, dan klausula penting dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI).

Penelitian dilaksanakan di RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Pelaksanaan penelitian berlangsung selama kurang lebih enam bulan, yaitu pada Februari sampai Juli 2026, yang meliputi tahap persiapan dan penyusunan proposal, persetujuan proposal, pengumpulan data, penyusunan laporan penelitian, seminar dan persetujuan laporan, serta penyusunan artikel ilmiah.

Subjek penelitian adalah masyarakat yang berdomisili atau beraktivitas di wilayah RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Responden dalam penelitian berjumlah 20 orang. Pemilihan responden diarahkan kepada masyarakat yang memiliki keterkaitan dengan penggunaan kendaraan bermotor dan menghadapi risiko kendaraan dalam aktivitas sehari-hari.

Data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden. Kuesioner disusun berdasarkan ketentuan jaminan, pengecualian, dan klausula penting dalam PSAKBI. Pertanyaan dalam kuesioner digunakan untuk menggali pemahaman responden mengenai pengertian asuransi kendaraan bermotor, risiko yang dijamin, risiko yang dikecualikan, tanggung jawab terhadap pihak ketiga, persepsi mengenai cakupan perlindungan, serta kesadaran terhadap pentingnya memahami isi polis.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi data, jawaban responden dikelompokkan dan disederhanakan ke dalam kategori paham, kurang paham, dan tidak paham. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk tabel dan uraian naratif untuk menggambarkan pola pemahaman responden terhadap ketentuan PSAKBI. Tahap akhir dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan tingkat kesesuaian pemahaman responden terhadap ketentuan jaminan dan pengecualian dalam PSAKBI serta mengidentifikasi pola kesalahpahaman yang ditemukan selama penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan 20 responden yang berdomisili atau beraktivitas di wilayah RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Karakteristik responden dalam penelitian dikelompokkan berdasarkan usia, tingkat pendidikan, dan pendapatan. Berdasarkan usia, sebagian besar responden berada pada kelompok usia 41–50 tahun, yaitu sebanyak 13 orang (65%). Responden berusia 31–40 tahun berjumlah 4 orang (20%), sedangkan responden berusia 20–30 tahun sebanyak 3 orang (15%). Berdasarkan tingkat pendidikan, sebanyak 10 responden (50%) memiliki pendidikan terakhir SMP, 4 responden (20%) berpendidikan SMA, dan 6 responden (30%) berpendidikan S1. Berdasarkan tingkat pendapatan, sebanyak 5 responden (25%) memiliki pendapatan sebesar Rp2.000.000, sebanyak 10 responden (50%) memiliki pendapatan antara Rp2.000.000 sampai dengan Rp5.000.000, dan sebanyak 5 responden (25%) memiliki pendapatan antara Rp5.000.000 sampai dengan Rp10.000.000.

Tabel 1. Karakteristik Responden Penelitian

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Persentase
Usia	20–30 tahun	3	15%
	31–40 tahun	4	20%
	41–50 tahun	13	65%
Pendidikan	SMP	10	50%
	SMA	4	20%
	S1	6	30%
Pendapatan	Rp2.000.000	5	25%
	Rp2.000.000–Rp5.000.000	10	50%
	Rp5.000.000–Rp10.000.000	5	25%

Karakteristik tersebut memberikan gambaran mengenai latar belakang responden yang menjadi sumber data dalam penelitian mengenai pemahaman masyarakat terhadap asuransi kendaraan bermotor.

Pemahaman Responden terhadap Asuransi Kendaraan Bermotor

Pemahaman responden terhadap asuransi kendaraan bermotor diukur berdasarkan tiga kategori, yaitu paham, kurang paham, dan tidak paham. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih berada pada kategori kurang paham.

Tabel 2. Pemahaman Responden terhadap Asuransi Kendaraan Bermotor

Kategori Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Paham	2 orang	10%
Kurang paham	15 orang	75%
Tidak paham	3 orang	15%
Total	20 orang	100%

Berdasarkan Tabel 2, sebanyak 15 responden (75%) berada pada kategori kurang paham terhadap asuransi kendaraan bermotor. Sementara itu, sebanyak 3 responden (15%) berada pada kategori tidak paham dan hanya 2 responden (10%) yang berada pada kategori paham. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pemahaman responden terhadap asuransi kendaraan bermotor secara umum masih belum memadai.

Dominannya responden pada kategori kurang paham menunjukkan bahwa sebagian besar responden telah mengenal asuransi kendaraan bermotor, namun pemahamannya belum mencakup ketentuan perlindungan secara menyeluruh. Kondisi tersebut menjadi penting karena pemahaman dasar mengenai asuransi kendaraan bermotor merupakan landasan bagi masyarakat untuk memahami lebih lanjut mengenai risiko yang dijamin, risiko yang dikecualikan, serta ketentuan lain yang terdapat dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI).

Pemahaman Responden terhadap Risiko yang Dijamin dalam PSAKBI

Pemahaman responden terhadap risiko yang dijamin dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI) dianalisis berdasarkan tiga jenis risiko, yaitu tabrakan, pencurian, serta risiko menabrak pihak ketiga berupa orang atau benda.

Tabel 3. Pemahaman Responden terhadap Risiko yang Dijamin dalam PSAKBI

Jenis Risiko	Paham	Kurang Paham	Tidak Paham
Tabrakan	1 orang (5%)	16 orang (80%)	3 orang (15%)
Pencurian	1 orang (5%)	17 orang (85%)	2 orang (10%)
Menabrak pihak ketiga orang/benda	6 orang (30%)	2 orang (10%)	12 orang (60%)

Berdasarkan Tabel 3, pada risiko tabrakan sebanyak 16 responden (80%) berada pada kategori kurang paham, 3 responden (15%) tidak paham, dan hanya 1 responden (5%)

yang menyatakan paham. Hasil tersebut menunjukkan bahwa meskipun tabrakan merupakan salah satu risiko yang dikenal dalam asuransi kendaraan bermotor, sebagian besar responden belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai cakupan perlindungannya.

Pada risiko pencurian, sebanyak 17 responden (85%) berada pada kategori kurang paham, 2 responden (10%) tidak paham, dan hanya 1 responden (5%) yang berada pada kategori paham. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pemahaman responden terhadap perlindungan risiko pencurian masih rendah dan mayoritas responden belum memahami secara menyeluruh ketentuan yang berkaitan dengan risiko tersebut.

Pemahaman yang paling rendah ditemukan pada risiko menabrak pihak ketiga berupa orang atau benda. Sebanyak 12 responden (60%) menyatakan tidak paham, 2 responden (10%) kurang paham, dan 6 responden (30%) menyatakan paham. Hasil ini menunjukkan bahwa aspek perlindungan yang berkaitan dengan pihak ketiga merupakan salah satu bagian yang masih kurang dipahami oleh responden.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman responden terhadap risiko yang dijamin dalam PSAKBI masih bersifat parsial. Responden cenderung mengetahui secara umum beberapa risiko yang berkaitan dengan asuransi kendaraan bermotor, tetapi belum memahami secara utuh ruang lingkup jaminan pada masing-masing risiko. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya penyampaian informasi mengenai manfaat dan batas perlindungan asuransi kendaraan bermotor secara lebih jelas kepada masyarakat.

Pemahaman Responden terhadap Risiko yang Dikecualikan dalam PSAKBI

Pemahaman responden terhadap risiko yang dikecualikan dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI) dianalisis berdasarkan tiga kondisi, yaitu menderek kendaraan lain di jalan raya, penggunaan kendaraan untuk perbuatan melawan hukum, serta pelanggaran rambu-rambu lalu lintas.

Tabel 4. Pemahaman Responden terhadap Risiko yang Dikecualikan dalam PSAKBI

Jenis Risiko	Paham	Kurang Paham	Tidak Paham
Menderek kendaraan lain di jalan raya	2 orang (10%)	4 orang (20%)	14 orang (70%)
Perbuatan melawan hukum (kendaraan digunakan untuk pencurian)	1 orang (5%)	4 orang (20%)	15 orang (75%)
Melanggar rambu-rambu lalu lintas (menerobos lampu merah)	13 orang (65%)	5 orang (25%)	2 orang (10%)

Berdasarkan Tabel 4, pada kondisi menderek kendaraan lain di jalan raya, sebanyak 14 responden (70%) berada pada kategori tidak paham, 4 responden (20%) kurang paham, dan hanya 2 responden (10%) yang menyatakan paham. Hasil tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden belum memahami ketentuan pengecualian yang berkaitan dengan aktivitas menderek kendaraan lain.

Pada kondisi kendaraan digunakan untuk melakukan perbuatan melawan hukum, sebanyak 15 responden (75%) menyatakan tidak paham, 4 responden (20%) kurang paham, dan hanya 1 responden (5%) yang menyatakan paham. Kondisi ini merupakan aspek pengecualian dengan tingkat ketidakpahaman tertinggi dalam penelitian. Rendahnya pemahaman tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar responden belum mengetahui bahwa penggunaan kendaraan dalam perbuatan melawan hukum dapat memengaruhi penjaminan klaim berdasarkan ketentuan polis.

Berbeda dengan dua kondisi sebelumnya, pemahaman responden terhadap pelanggaran rambu-rambu lalu lintas relatif lebih baik. Sebanyak 13 responden (65%) menyatakan paham, 5 responden (25%) kurang paham, dan 2 responden (10%) tidak paham. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pelanggaran lalu lintas merupakan aspek pengecualian yang lebih dikenal oleh responden dibandingkan dengan menderek kendaraan lain maupun penggunaan kendaraan untuk perbuatan melawan hukum.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman responden terhadap risiko yang dikecualikan dalam PSAKBI masih belum merata. Ketidaktahuan paling tinggi ditemukan pada penggunaan kendaraan untuk perbuatan melawan hukum, diikuti dengan aktivitas menderek kendaraan lain di jalan raya. Temuan tersebut menunjukkan pentingnya edukasi yang tidak hanya menjelaskan manfaat asuransi, tetapi juga memberikan pemahaman mengenai batasan dan pengecualian pertanggungan agar masyarakat tidak memiliki ekspektasi yang berbeda dengan ketentuan polis.

Persepsi Responden terhadap Cakupan Asuransi Kendaraan Bermotor

Persepsi responden terhadap cakupan asuransi kendaraan bermotor dianalisis untuk mengetahui sejauh mana masyarakat memahami bahwa tidak seluruh risiko kendaraan bermotor secara otomatis dijamin oleh perusahaan asuransi.

Tabel 5. Persepsi Responden terhadap Cakupan Asuransi Kendaraan Bermotor

Kategori Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Ya, semua dijamin	12 orang	60%
Tidak semua dijamin	5 orang	25%
Tidak tahu	3 orang	15%
Total	20 orang	100%

Berdasarkan Tabel 5, sebanyak 12 responden (60%) beranggapan bahwa semua risiko kendaraan bermotor dijamin oleh asuransi. Sementara itu, 5 responden (25%) menyatakan bahwa tidak semua risiko dijamin dan 3 responden (15%) menyatakan tidak tahu. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih memiliki persepsi yang terlalu umum mengenai cakupan perlindungan asuransi kendaraan bermotor.

Persepsi bahwa seluruh risiko kendaraan bermotor pasti dijamin menunjukkan masih adanya kesenjangan antara pemahaman masyarakat dengan ketentuan yang terdapat dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI). Dalam polis, penjaminan suatu kerugian tetap bergantung pada ruang lingkup jaminan, penyebab kerugian, serta pengecualian dan persyaratan yang berlaku. Oleh karena itu, kepemilikan asuransi kendaraan bermotor tidak dapat diartikan bahwa setiap bentuk kerugian akan secara otomatis mendapatkan penggantian.

Temuan ini memperkuat hasil pada bagian sebelumnya yang menunjukkan bahwa pemahaman responden terhadap risiko yang dijamin maupun dikecualikan masih bersifat parsial. Rendahnya pemahaman terhadap batas perlindungan dapat menimbulkan ketidaksesuaian antara harapan masyarakat dengan keputusan penjaminan ketika terjadi klaim. Dengan demikian, edukasi mengenai asuransi kendaraan bermotor perlu menekankan tidak hanya manfaat perlindungan, tetapi juga batas jaminan dan pengecualian yang tercantum dalam polis.

Kesadaran Responden terhadap Pentingnya Memahami Isi Polis

Kesadaran responden terhadap pentingnya memahami isi polis dianalisis untuk mengetahui sejauh mana masyarakat menyadari bahwa pemahaman terhadap ketentuan polis merupakan bagian penting dalam penggunaan produk asuransi kendaraan bermotor.

Tabel 6. Kesadaran Responden terhadap Pentingnya Memahami Isi Polis

Kategori Jawaban	Jumlah Responden	Persentase
Penting	8 orang	40%
Tidak penting	5 orang	25%
Tidak tahu/ragu	7 orang	35%
Total	20 orang	100%

Berdasarkan Tabel 6, sebanyak 8 responden (40%) menyatakan bahwa memahami isi polis asuransi kendaraan bermotor merupakan hal yang penting. Sementara itu, 7 responden (35%) menyatakan tidak tahu atau masih ragu, dan 5 responden (25%) menyatakan bahwa memahami isi polis tidak penting. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kesadaran responden terhadap pentingnya memahami isi polis masih belum optimal.

Persentase responden yang menyatakan tidak tahu, ragu, dan tidak penting mencapai 60%. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden belum menempatkan pemahaman terhadap isi polis sebagai bagian penting dalam memperoleh perlindungan asuransi. Padahal, polis memuat ketentuan mengenai hak dan kewajiban para pihak, ruang lingkup jaminan, pengecualian, serta ketentuan lain yang menjadi dasar dalam proses penjaminan klaim.

Rendahnya kesadaran terhadap pentingnya memahami isi polis dapat berkaitan dengan rendahnya pemahaman responden terhadap risiko yang dijamin dan dikecualikan dalam PSAKBI. Apabila masyarakat hanya mengetahui manfaat asuransi secara umum tanpa membaca dan memahami ketentuan polis, maka dapat muncul persepsi bahwa semua risiko kendaraan bermotor akan memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi.

Temuan ini menunjukkan perlunya peningkatan edukasi kepada masyarakat mengenai pentingnya memahami polis sebelum dan selama masa pertanggungan. Edukasi tersebut perlu disampaikan dengan bahasa yang sederhana dan disertai contoh kasus agar masyarakat lebih mudah memahami hubungan antara jenis risiko, jaminan, pengecualian, dan keputusan klaim.

Pembahasan Penelitian

Hasil penelitian secara keseluruhan menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat di RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan terhadap asuransi kendaraan bermotor masih tergolong rendah. Kondisi tersebut terlihat dari dominannya responden pada kategori kurang paham, yaitu sebanyak 15 orang (75%),

sedangkan hanya 2 orang (10%) yang berada pada kategori paham. Temuan ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden telah mengenal asuransi kendaraan bermotor, tetapi belum memahami secara utuh ruang lingkup perlindungan yang terdapat dalam Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI).

Pemahaman yang belum memadai juga terlihat pada risiko yang dijamin dalam PSAKBI. Pada risiko tabrakan, sebanyak 80% responden berada pada kategori kurang paham, sedangkan pada risiko pencurian persentasenya mencapai 85%. Pemahaman terhadap risiko yang melibatkan pihak ketiga bahkan lebih rendah, dengan 60% responden berada pada kategori tidak paham. Temuan tersebut menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat mengenai jaminan asuransi masih bersifat parsial. Responden cenderung mengetahui jenis risiko secara umum, tetapi belum memahami secara menyeluruh bagaimana risiko tersebut berkaitan dengan cakupan perlindungan dalam polis.

Kondisi yang lebih menonjol ditemukan pada pemahaman terhadap pengecualian. Sebanyak 70% responden tidak memahami ketentuan mengenai menderek kendaraan lain di jalan raya dan 75% tidak memahami penggunaan kendaraan untuk perbuatan melawan hukum. Sebaliknya, 65% responden telah memahami bahwa pelanggaran rambu-rambu lalu lintas dapat berkaitan dengan pengecualian pertanggungan. Perbedaan tersebut memperlihatkan bahwa tidak seluruh ketentuan pengecualian dikenal masyarakat dengan tingkat pemahaman yang sama. Beberapa ketentuan yang lebih dekat dengan pengalaman sehari-hari lebih mudah dikenali, sedangkan pengecualian yang lebih spesifik dalam polis masih kurang dipahami.

Rendahnya pemahaman terhadap jaminan dan pengecualian tercermin pula pada persepsi masyarakat mengenai cakupan perlindungan. Sebanyak 60% responden menyatakan bahwa semua risiko kendaraan bermotor dijamin oleh asuransi. Hanya 25% responden yang memahami bahwa tidak semua risiko dijamin, sedangkan 15% lainnya menyatakan tidak tahu. Temuan ini menunjukkan adanya generalisasi dalam memaknai fungsi asuransi kendaraan bermotor. Kepemilikan polis dipersepsikan sebagai jaminan bahwa setiap kerugian akan memperoleh penggantian, tanpa mempertimbangkan ruang lingkup jaminan, pengecualian, dan ketentuan yang berlaku dalam PSAKBI.

Persepsi tersebut berkaitan dengan kesadaran responden terhadap pentingnya memahami isi polis. Hanya 40% responden yang menyatakan bahwa memahami isi polis merupakan hal yang penting, sedangkan 35% masih ragu atau tidak tahu dan 25%

menyatakan tidak penting. Dengan demikian, terdapat 60% responden yang belum menunjukkan kesadaran yang kuat mengenai pentingnya memahami isi polis. Rendahnya kesadaran ini dapat menjadi salah satu faktor yang berkontribusi terhadap rendahnya pemahaman mengenai jaminan dan pengecualian dalam PSAKBI.

Temuan penelitian sejalan dengan latar belakang penelitian yang menyatakan bahwa literasi dan pemahaman masyarakat terhadap produk asuransi masih perlu ditingkatkan. Dalam laporan penelitian, Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan digunakan untuk menunjukkan masih terbatasnya pemahaman masyarakat mengenai manfaat, hak, kewajiban, dan batasan perlindungan asuransi. Kondisi tersebut berpotensi menciptakan ketidaksesuaian antara ekspektasi masyarakat dengan ketentuan yang terdapat dalam polis.

Berdasarkan keseluruhan hasil tersebut, permasalahan utama tidak hanya terletak pada pengetahuan masyarakat mengenai keberadaan asuransi kendaraan bermotor, tetapi juga pada pemahaman yang lebih rinci mengenai jaminan, pengecualian, dan batas perlindungan. Oleh karena itu, peningkatan literasi asuransi perlu diarahkan pada penyampaian isi polis dengan bahasa yang lebih sederhana, disertai contoh kasus yang mudah dipahami. Sosialisasi dan edukasi yang berkelanjutan diharapkan dapat membantu masyarakat memahami hak dan kewajiban sebagai pemegang polis serta mengurangi kesenjangan antara ekspektasi terhadap perlindungan asuransi dan ketentuan PSAKBI.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pemahaman masyarakat di RT 02 RW 01, Kelurahan Pondok Benda, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan terhadap asuransi kendaraan bermotor berdasarkan ketentuan Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI) masih belum memadai. Sebagian besar responden belum memahami secara utuh pengertian asuransi kendaraan bermotor, risiko yang dijamin, serta risiko yang dikecualikan. Pemahaman terhadap risiko yang dijamin masih bersifat parsial, terutama pada perlindungan yang berkaitan dengan pihak ketiga. Pada aspek pengecualian, sebagian besar responden belum memahami ketentuan mengenai menderek kendaraan lain di jalan raya dan penggunaan kendaraan untuk perbuatan melawan hukum. Selain itu, masih terdapat persepsi bahwa seluruh risiko kendaraan bermotor dijamin oleh asuransi, sementara kesadaran mengenai pentingnya memahami isi polis juga belum

optimal. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara pemahaman masyarakat dengan ketentuan perlindungan yang tercantum dalam PSAKBI.

Berdasarkan temuan tersebut, diperlukan peningkatan sosialisasi dan edukasi mengenai asuransi kendaraan bermotor kepada masyarakat, khususnya terkait ruang lingkup jaminan, pengecualian, serta klausula penting dalam PSAKBI. Penyampaian informasi sebaiknya menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami serta dilengkapi dengan contoh kasus yang dekat dengan pengalaman masyarakat. Pihak perusahaan asuransi dan pihak terkait diharapkan dapat melakukan edukasi secara berkelanjutan agar masyarakat memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai hak, kewajiban, dan batas perlindungan asuransi kendaraan bermotor sehingga dapat mengurangi kesalahpahaman pada saat pengajuan klaim.

REFERENSI

- Abbas, A. S. (2024). *Asuransi dan manajemen risiko*. RajaGrafindo Persada.
- Abdulkadir, M. (2011). *Hukum asuransi Indonesia*. PT Citra Aditya Bakti.
- Asosiasi Asuransi Umum Indonesia. (2023). *Polis Standar Asuransi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSAKBI)*. Asosiasi Asuransi Umum Indonesia.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik transportasi darat Indonesia*. Badan Pusat Statistik.
- Djojosoedarso, S. (2003). *Prinsip-prinsip manajemen risiko dan asuransi* (Edisi revisi). Salemba Empat.
- Mulhadi. (2017). *Dasar-dasar hukum asuransi*. PT RajaGrafindo Persada.
- Nitisusastro, M. (2013). *Asuransi dan usaha perasuransian di Indonesia*. Alfabeta.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2022*. Otoritas Jasa Keuangan.
- Purwosutjipto, H. D. (2017). *Pengertian pokok hukum dagang Indonesia: Hukum asuransi*. Djambatan.
- Republik Indonesia. (2009). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan*.
- Republik Indonesia. (2014). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian*.
- Sastrawidjaja, M. (2016). *Hukum asuransi*. Alumnus.

Subekti, R. (2015). *Aneka perjanjian*. Citra Aditya Bakti.

World Health Organization. (2023). *Global status report on road safety*. World Health Organization.

Yusuf, M. (2017). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan penelitian gabungan*.

Corporate Governance, CSR Disclosure, and Financial Performance: Empirical Evidence from Indonesian LQ45 Companies

Novi Resnowati¹⁾, Ependi^{2*)}, Lily Nabila³⁾

¹⁾²⁾³⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: ependi@thamrin.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3800>

Abstract

This study aims to analyze the effect of Good Corporate Governance (GCG) and Corporate Social Responsibility (CSR) on the financial performance of companies included in the LQ45 Index on the Indonesia Stock Exchange. LQ45 companies were selected because they represent firms with relatively high liquidity and market capitalization, as well as greater demands for transparency and accountability. This study employs a quantitative approach with a causal associative research design. The data consist of secondary data obtained from companies' annual reports and sustainability reports for the 2023–2024 period. GCG is proxied by the number of directors, the number of board commissioners, the number of audit committee members, and institutional ownership, while CSR is measured based on the level of CSR disclosure. Financial performance is measured using Return on Assets (ROA). Data analysis was conducted using multiple linear regression with the assistance of SPSS, preceded by classical assumption tests and hypothesis testing. The results show that, partially, the number of directors, the number of board commissioners, the number of audit committee members, institutional ownership, and CSR disclosure do not have a significant effect on ROA. Simultaneously, GCG and CSR also have no significant effect on financial performance. These findings indicate that variations in financial performance are largely influenced by factors outside the research model. The results suggest that GCG and CSR implementation have not directly translated into improved short-term financial performance among LQ45 companies.

Keywords: Good Corporate Governance, Corporate Social Responsibility, Financial Performance, LQ45, ROA

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Good Corporate Governance (GCG) dan Corporate Social Responsibility (CSR) terhadap kinerja keuangan perusahaan yang termasuk dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia. Perusahaan LQ45 dipilih karena merepresentasikan perusahaan dengan likuiditas dan kapitalisasi pasar yang relatif tinggi, serta memiliki tuntutan transparansi dan akuntabilitas yang lebih besar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian kausal asosiatif. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan dan laporan keberlanjutan perusahaan untuk periode 2023–2024. GCG diproksikan melalui jumlah direktur, jumlah anggota dewan komisaris, jumlah anggota komite audit, dan kepemilikan institusional, sedangkan CSR diukur berdasarkan tingkat pengungkapan CSR. Kinerja keuangan diukur menggunakan Return on Assets (ROA). Analisis data dilakukan menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan SPSS, yang didahului oleh uji asumsi klasik dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, jumlah direktur, jumlah anggota dewan komisaris, jumlah anggota komite audit, kepemilikan institusional, dan pengungkapan CSR tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA. Secara simultan, GCG dan CSR juga tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan. Temuan ini mengindikasikan bahwa variasi kinerja keuangan lebih banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar model penelitian. Hasil penelitian menyiratkan bahwa penerapan GCG dan CSR belum secara langsung berdampak pada peningkatan kinerja keuangan jangka pendek pada perusahaan-perusahaan LQ45.

Kata kunci : Tata Kelola Perusahaan yang Baik, Tanggung Jawab Sosial Perusahaan, Kinerja Keuangan, LQ45, ROA

PENDAHULUAN

Kinerja keuangan merupakan indikator penting yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya dan menghasilkan laba. Dalam lingkungan bisnis global, perusahaan tidak hanya dituntut mencapai keuntungan, tetapi juga menerapkan tata kelola yang baik, transparansi, dan tanggung jawab sosial. Kondisi ini mendorong semakin pentingnya *Environmental, Social, and Governance* (ESG), termasuk *Good Corporate Governance* (GCG) dan *Corporate Social Responsibility* (CSR), dalam menciptakan nilai perusahaan. Namun, penelitian mengenai hubungan ESG/CSR dengan kinerja keuangan masih menunjukkan hasil yang beragam. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan, industri, negara, pengukuran kinerja, dan metode penelitian (Buchetti et al., 2025; Martiny et al., 2024). Kajian terhadap 108 penelitian juga menunjukkan bahwa struktur tata kelola, kondisi ekonomi, strategi perusahaan, dan penerapan CSR dapat memengaruhi hubungan ESG/CSR dengan kinerja keuangan (Matos et al., 2025).

Pada tingkat global, *Corporate Social Responsibility* (CSR) tidak lagi hanya dipandang sebagai kegiatan sosial, tetapi telah menjadi bagian dari strategi perusahaan untuk membangun reputasi, kepercayaan, dan hubungan dengan pemangku kepentingan. Pengungkapan CSR digunakan perusahaan untuk menyampaikan informasi mengenai tanggung jawab sosial dan lingkungan kepada investor dan masyarakat. Meta-analisis terhadap 223 penelitian menunjukkan bahwa CSR cenderung berhubungan positif dengan kinerja keuangan, meskipun pengaruhnya berbeda berdasarkan ukuran kinerja, metode pengukuran, karakteristik negara, dan kondisi institusional (Xiong et al., 2025). Kajian terhadap 227 penelitian di negara berkembang juga menunjukkan hubungan positif antara CSR dan kinerja keuangan, tetapi pengaruhnya dipengaruhi oleh kualitas institusi, karakteristik industri, dan perkembangan praktik ESG (*Social Sciences & Humanities Open*, 2026). Temuan tersebut menunjukkan bahwa pengaruh CSR terhadap kinerja keuangan masih beragam dan perlu diuji pada konteks perusahaan dan pasar yang berbeda.

Dalam perspektif tata kelola, *Good Corporate Governance* (GCG) memastikan perusahaan dikelola secara transparan, akuntabel, dan bertanggung jawab kepada pemegang saham serta pemangku kepentingan. Penerapan GCG dapat memperkuat pengawasan, mengurangi konflik kepentingan, dan meningkatkan kualitas pengambilan keputusan. Penelitian internasional menunjukkan bahwa tata kelola perusahaan berkaitan dengan kualitas praktik ESG dan keberlanjutan perusahaan (Buchetti et al., 2025), sedangkan

karakteristik dewan turut memengaruhi praktik CSR (Yuriev & Boiral, 2024). Di Indonesia, penerapan GCG dan CSR semakin penting seiring meningkatnya tuntutan transparansi dan keberlanjutan pada perusahaan publik. OJK melalui POJK No. 21/POJK.04/2015 mengatur penerapan tata kelola perusahaan terbuka, sementara POJK No. 51/POJK.03/2017 mengatur penerapan keuangan berkelanjutan, termasuk laporan keberlanjutan dan tanggung jawab sosial dan lingkungan. Dengan demikian, GCG dan CSR menjadi bagian penting dalam tata kelola dan keberlanjutan perusahaan publik di Indonesia.

Pada tingkat objek penelitian, perusahaan yang tergabung dalam indeks LQ45 memiliki posisi strategis karena terdiri atas saham dengan likuiditas dan kapitalisasi pasar *free float* yang tinggi (Bursa Efek Indonesia, 2024). Karakteristik tersebut menjadikan LQ45 relevan untuk menguji hubungan GCG dan pengungkapan CSR dengan kinerja keuangan. Tingginya perhatian investor terhadap emiten LQ45 juga mendorong perusahaan untuk menerapkan tata kelola dan mengungkapkan CSR secara lebih transparan.

Namun, hubungan GCG dan CSR dengan kinerja keuangan masih menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Fernandes dan Keristin (2025) menemukan bahwa GCG berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan, sedangkan Rajendra (2025) menemukan bahwa GCG tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Safitri et al. (2025) juga menunjukkan bahwa pengaruh GCG berbeda berdasarkan mekanisme yang digunakan. Pada CSR, Rajendra (2025) menemukan pengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sementara Safitri et al. (2025) menemukan pengaruh yang tidak signifikan terhadap kinerja keuangan. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa pengaruh GCG dan CSR terhadap kinerja keuangan masih belum konsisten, sehingga perlu diuji kembali pada perusahaan yang tergabung dalam indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia.

Kondisi tersebut menunjukkan adanya research gap karena hasil penelitian mengenai pengaruh GCG dan CSR disclosure terhadap kinerja keuangan masih belum konsisten. Perbedaan proksi GCG, pengukuran CSR, periode penelitian, dan indikator kinerja keuangan turut menyebabkan perbedaan hasil penelitian. Selain itu, penelitian yang menguji GCG dan CSR disclosure secara simultan pada perusahaan LQ45 masih perlu diperkuat. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *Good Corporate Governance* dan *Corporate Social Responsibility Disclosure* terhadap kinerja keuangan perusahaan yang tergabung dalam indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini diharapkan memberikan bukti empiris mengenai hubungan tata kelola dan pengungkapan CSR dengan kinerja keuangan

serta memperkaya literatur terkait tata kelola dan keberlanjutan perusahaan. Secara praktis, hasil penelitian diharapkan dapat menjadi masukan bagi manajemen dalam meningkatkan kualitas GCG dan strategi CSR, bagi investor dalam menilai kinerja perusahaan, serta bagi regulator dalam memperkuat kebijakan tata kelola dan pelaporan keberlanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain asosiatif kausal untuk menganalisis pengaruh *Good Corporate Governance* (GCG) dan *Corporate Social Responsibility Disclosure* (CSR) terhadap kinerja keuangan perusahaan. Objek penelitian adalah perusahaan yang tergabung dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia (BEI). Periode observasi menggunakan data tahun 2022–2024, sedangkan pelaksanaan penelitian dilakukan pada Oktober–Desember 2025.

Populasi penelitian terdiri atas perusahaan yang tergabung dalam Indeks LQ45 selama periode observasi. Sampel dipilih menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria: (1) perusahaan tercatat dalam Indeks LQ45 selama periode pengamatan; (2) memiliki laporan tahunan dan laporan keuangan yang lengkap; (3) menyediakan informasi terkait GCG dan CSR; dan (4) memiliki data lengkap untuk seluruh variabel penelitian selama periode observasi. Perusahaan yang tidak memenuhi kriteria tersebut dikeluarkan dari sampel.

Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan, laporan keberlanjutan, laporan keuangan perusahaan, dan publikasi resmi BEI. Pengumpulan data dilakukan dengan metode dokumentasi. GCG diukur menggunakan indikator jumlah direksi, jumlah dewan komisaris, komite audit, dan kepemilikan institusional. CSR diukur berdasarkan tingkat pengungkapan CSR yang diperoleh dari laporan tahunan dan laporan keberlanjutan perusahaan. Sementara itu, kinerja keuangan diukur menggunakan Return on Assets (ROA).

Analisis data dilakukan menggunakan regresi data panel karena penelitian menggabungkan data perusahaan dan periode waktu. Tahapan analisis meliputi statistik deskriptif, pemilihan model regresi data panel melalui uji Chow, Hausman, dan Lagrange Multiplier, serta pengujian hipotesis melalui uji parsial (t), uji simultan (F), dan koefisien determinasi (R^2). Pengujian diagnostik model dilakukan untuk memastikan tidak terdapat masalah yang dapat mengganggu keandalan hasil estimasi.

Model penelitian dirumuskan sebagai berikut:

$$ROA_{it} = \alpha + \beta_1 GCG_{it} + \beta_2 CSR_{it} + \varepsilon_{it}$$

Keabsahan data dilakukan melalui pemeriksaan dan pencocokan informasi dengan laporan tahunan, laporan keberlanjutan, laporan keuangan, dan sumber resmi BEI. Konsistensi pengukuran variabel diterapkan pada seluruh perusahaan dan periode pengamatan. Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel dan uraian, yang mencakup statistik deskriptif, hasil pemilihan model, hasil regresi, pengujian hipotesis, dan interpretasi temuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan perusahaan yang tergabung dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia periode 2022–2024. Berdasarkan kriteria sampel, diperoleh perusahaan yang memenuhi persyaratan sebagai unit analisis. Data diperoleh dari laporan tahunan, laporan keberlanjutan, laporan keuangan, dan publikasi resmi BEI. Variabel penelitian meliputi jumlah direksi, dewan komisaris, komite audit, kepemilikan institusional, CSR Disclosure, dan ROA sebagai indikator kinerja keuangan.

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai karakteristik data penelitian melalui nilai minimum, maksimum, rata-rata (*mean*), dan standar deviasi. Hasil statistik deskriptif menunjukkan variasi pada karakteristik tata kelola, tingkat pengungkapan CSR, dan kinerja keuangan perusahaan LQ45 selama periode penelitian.

Variasi tersebut menunjukkan bahwa meskipun perusahaan berada dalam kelompok LQ45 yang relatif memiliki karakteristik pasar yang kuat, masing-masing perusahaan tetap memiliki perbedaan dalam struktur tata kelola, tingkat kepemilikan institusional, pengungkapan CSR, serta kemampuan menghasilkan laba. Kondisi ini memberikan dasar empiris untuk menguji apakah perbedaan tersebut berhubungan dengan kinerja keuangan perusahaan.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

<i>Statistics</i>							
		Jumlah Direksi	Jumlah Dewan Komisaris	Jumlah Komite Audit	Kepemilikan Ins	CSR	ROA
N	Valid	90	90	90	90	90	90
	Missing	0	0	0	0	0	0
Mean		7.00	6.14	3.43	14190.6488	.96	3.397606610
Median		6.00	6.00	3.00	65.0000	1.00	.055880981
Mode		6	5	3	60.00	1	.0727318 ^a
Std. Deviation		2.183	2.160	1.122	88754.28471	.207	31.3225873467
Variance		4.764	4.664	1.260	7877323053.513	.043	981.104
Minimum		4	2	0	.00	0	.0033979
Maximum		12	11	8	600122.00	1	297.2430117
Sum		630	553	309	1277158.39	86	305.7845949

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Hasil *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* menunjukkan nilai *Exact Sig. (2-tailed)* sebesar 0,646, lebih besar dari 0,05. Nilai *Test Statistic* sebesar 0,076 dengan jumlah observasi sebanyak 90. Hasil tersebut menunjukkan bahwa residual model berdistribusi normal sehingga asumsi normalitas terpenuhi.

Tabel 2. Hasil Uji Normalitas

Keterangan	Nilai
N	90
Test Statistic	0,076
Exact Sig. (2-tailed)	0,646

Sumber: Output SPSS, 2026.

2. Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas dilakukan dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Model dinyatakan bebas dari multikolinearitas apabila nilai *Tolerance* > 0,10 dan VIF < 10. Hasil pengujian menunjukkan seluruh variabel memenuhi kriteria tersebut. Nilai VIF terendah sebesar 1,010 dan tertinggi 1,657, sedangkan nilai *Tolerance* berada pada rentang 0,604–0,990. Dengan demikian, tidak terdapat gejala multikolinearitas dalam model penelitian.

Tabel 3. Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF
Jumlah Direksi	0,644	1,552
Jumlah Dewan Komisaris	0,604	1,657
Jumlah Komite Audit	0,752	1,329
Kepemilikan Institusional	0,990	1,010
CSR	0,989	1,011

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan menggunakan metode Glejser dengan meregresikan nilai absolut residual terhadap variabel independen. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Nilai signifikansi jumlah direksi sebesar 0,062, dewan komisaris 0,339, komite audit 0,856, kepemilikan institusional 0,609, dan CSR 0,573. Dengan demikian, model tidak menunjukkan gejala heteroskedastisitas sehingga asumsi homoskedastisitas terpenuhi.

Tabel 4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig.
Jumlah Direksi	0,062
Jumlah Dewan Komisaris	0,339
Jumlah Komite Audit	0,856
Kepemilikan Institusional	0,609
CSR	0,573

Sumber: Output SPSS, 2026.

4. Uji Autokorelasi

Pengujian autokorelasi menggunakan statistik Durbin-Watson (DW). Hasil analisis menunjukkan nilai DW sebesar 2,110. Nilai tersebut berada di sekitar angka 2 sehingga tidak menunjukkan adanya indikasi autokorelasi pada residual. Dengan demikian, model memenuhi asumsi bebas autokorelasi.

Tabel 5. Hasil Uji Autokorelasi

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error	Durbin-Watson
0,224	0,050	-0,006	1,87035	2,110

Sumber: Output SPSS, 2026.

Berdasarkan keseluruhan pengujian asumsi klasik, model regresi memenuhi persyaratan normalitas, tidak mengalami multikolinearitas, heteroskedastisitas, maupun autokorelasi. Dengan demikian, model dapat dilanjutkan pada tahap pengujian hipotesis.

5. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji pengaruh jumlah direksi, jumlah dewan komisaris, jumlah komite audit, kepemilikan institusional, dan *Corporate Social Responsibility Disclosure* (CSR) terhadap kinerja keuangan perusahaan yang diprosikan dengan *Return on Assets* (ROA).

Tabel 6. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefisien B	Sig.	Keputusan
Konstanta	-3,368	—	—
Jumlah Direksi	-0,114	0,317	Tidak signifikan
Dewan Komisaris	0,132	0,266	Tidak signifikan

Komite Audit	-0,217	0,290	Tidak signifikan
Kepemilikan Institusional	1,204E-6	0,593	Tidak signifikan
CSR	1,264	0,193	Tidak signifikan

Sumber: Output SPSS, 2026.

Berdasarkan hasil analisis, persamaan regresi dapat dituliskan sebagai berikut:

$$ROA = -3,368 - 0,114DIR + 0,132KOM - 0,217KA + 1,204E-6KI + 1,264CSR + e$$

Hasil tersebut menunjukkan bahwa jumlah direksi dan komite audit memiliki arah hubungan negatif dengan ROA, sedangkan jumlah dewan komisaris, kepemilikan institusional, dan CSR memiliki arah hubungan positif. Namun, seluruh variabel memiliki nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 sehingga tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap ROA

Hasil Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hasil regresi, diperoleh persamaan:

$$ROA = -3,368 - 0,114 \text{ Direksi} + 0,132 \text{ Komisaris} - 0,217 \text{ Komite Audit} + 1,204E-6 \text{ Kepemilikan Institusional} + 1,264 \text{ CSR} + e$$

Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Dengan demikian, jumlah direksi, jumlah dewan komisaris, jumlah komite audit, kepemilikan institusional, dan CSR tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap ROA perusahaan LQ45.

1. Pengaruh Jumlah Direksi terhadap Kinerja Keuangan

Jumlah direksi tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA dengan nilai signifikansi $0,317 > 0,05$. Berdasarkan Agency Theory, direksi berperan dalam pengelolaan perusahaan dan pengurangan konflik kepentingan, tetapi efektivitasnya tidak hanya ditentukan oleh jumlah anggota, melainkan juga kompetensi, pengalaman, koordinasi, dan kemampuan strategis. Dengan demikian, board size belum tentu mencerminkan kualitas tata kelola (Buchetti et al., 2025; Matos et al., 2025).

Temuan ini memperkuat *research gap* karena hasil penelitian terdahulu masih beragam. Fernandes dan Keristin (2025) menemukan pengaruh positif GCG terhadap kinerja keuangan, sedangkan Rajendra (2025) menemukan pengaruh tidak signifikan. Safitri et al. (2025) juga menunjukkan bahwa pengaruh GCG berbeda menurut mekanisme yang digunakan. Hasil penelitian ini menegaskan bahwa jumlah direksi belum menjadi determinan langsung ROA pada perusahaan LQ45.

Implikasinya, evaluasi GCG tidak cukup berdasarkan jumlah direksi, tetapi perlu mempertimbangkan kompetensi, efektivitas pengambilan keputusan, koordinasi, dan kemampuan strategis direksi.

2. Pengaruh Dewan Komisaris terhadap Kinerja Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah dewan komisaris tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA, dengan nilai signifikansi $0,266 > 0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan jumlah komisaris belum mampu meningkatkan kemampuan perusahaan dalam mengelola aset dan menghasilkan laba. Dalam perspektif *Good Corporate Governance* (GCG), dewan komisaris berfungsi mengawasi kebijakan dan keputusan manajemen. Namun, efektivitas pengawasan tidak hanya ditentukan oleh jumlah anggota, tetapi juga kompetensi, independensi, dan kualitas pengawasan. Dengan demikian, ukuran dewan secara struktural belum tentu mencerminkan kualitas tata kelola perusahaan (Yuriev & Boiral, 2024; Buchetti et al., 2025).

Temuan ini memperkuat *research gap* karena penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang tidak konsisten mengenai pengaruh GCG terhadap kinerja keuangan (Fernandes & Keristin, 2025; Rajendra, 2025; Safitri et al., 2025). Pada perusahaan LQ45, jumlah komisaris yang lebih besar juga belum tentu menghasilkan pengawasan yang lebih efektif atau meningkatkan profitabilitas. Penerapan GCG perlu lebih menekankan kualitas, kompetensi, independensi, dan efektivitas fungsi pengawasan, bukan hanya jumlah anggota dewan. Hasil ini menunjukkan bahwa hubungan GCG dengan kinerja keuangan bersifat kontekstual dan dipengaruhi oleh mekanisme tata kelola yang digunakan.

3. Pengaruh Komite Audit terhadap Kinerja Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah komite audit tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA, dengan nilai signifikansi $0,290 > 0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa jumlah anggota komite audit belum mampu meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Berdasarkan *Agency Theory*, komite audit merupakan mekanisme GCG yang berperan dalam mengawasi manajemen, meningkatkan kualitas pelaporan keuangan, dan mengurangi konflik kepentingan. Namun, efektivitasnya tidak hanya ditentukan oleh jumlah anggota, tetapi juga kompetensi, independensi, pengalaman, dan intensitas pengawasan. Hasil ini sejalan dengan Zahidah dan Aris serta Hidayah et al. (2021) pada

perusahaan LQ45, tetapi berbeda dengan Habibi (2024) yang menemukan pengaruh positif komite audit terhadap ROA.

Perbedaan hasil tersebut memperkuat *research gap* bahwa pengaruh mekanisme GCG terhadap kinerja keuangan masih belum konsisten dan dapat dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan, periode penelitian, serta proksi GCG. Pada perusahaan LQ45, jumlah komite audit belum menjadi determinan langsung kinerja keuangan, sehingga penerapan GCG tidak cukup dinilai dari aspek struktural. Perusahaan perlu memperhatikan kompetensi, independensi, dan efektivitas fungsi pengawasan komite audit agar dapat memberikan kontribusi yang lebih nyata terhadap peningkatan kinerja keuangan.

4. Pengaruh Kepemilikan Istitusional terhadap Kinerja Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA, dengan nilai signifikansi $0,593 > 0,05$. Berdasarkan Agency Theory, kepemilikan institusional diharapkan memperkuat pengawasan terhadap manajemen dan mengurangi konflik kepentingan. Namun, besarnya kepemilikan institusional belum tentu mencerminkan efektivitas monitoring, karena dipengaruhi oleh tingkat keterlibatan dan kemampuan investor dalam mengawasi manajemen.

Temuan ini berbeda dengan Ariyanti et al. (2023) yang menemukan pengaruh positif kepemilikan institusional terhadap ROA pada perusahaan LQ45, tetapi sejalan dengan Pamungkas et al. (2021) serta Kristiani dan Ekadjaja (2025) yang menemukan pengaruh tidak signifikan. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa pengaruh kepemilikan institusional terhadap kinerja keuangan masih inkonsisten dan kontekstual. Dengan demikian, pada perusahaan LQ45, efektivitas GCG tidak cukup dinilai dari besarnya kepemilikan institusional, tetapi juga dari kualitas monitoring dan keterlibatan investor dalam pengawasan manajemen.

5. Pengaruh *Corporate Social Responsibility* terhadap Kinerja Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa CSR berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap ROA, dengan koefisien 1,264 dan signifikansi $0,193 > 0,05$. Berdasarkan Stakeholder Theory, CSR dapat meningkatkan reputasi, kepercayaan, dan hubungan perusahaan dengan pemangku kepentingan, tetapi manfaatnya cenderung bersifat jangka panjang sehingga belum langsung tercermin dalam ROA.

Temuan ini sejalan dengan Safitri et al. (2025), tetapi berbeda dengan Rajendra (2025) yang menemukan pengaruh positif signifikan. Hasil tersebut memperkuat research gap bahwa hubungan CSR dan kinerja keuangan masih inkonsisten dan kontekstual, sebagaimana juga ditunjukkan oleh Xiong et al. (2025). Dengan demikian, pada perusahaan LQ45, pengungkapan CSR belum menjadi determinan langsung ROA, sehingga CSR perlu diintegrasikan dengan strategi bisnis agar manfaat ekonomi dapat tercipta dalam jangka panjang.

Pengaruh GCG dan CSR Secara Simultan terhadap Kinerja Keuangan

Hasil uji simultan menunjukkan nilai F sebesar 0,889 dengan signifikansi 0,492. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, GCG dan CSR secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan LQ45.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa kombinasi mekanisme GCG dan CSR yang digunakan dalam penelitian belum mampu menjelaskan perubahan ROA secara signifikan. Kondisi ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan perusahaan LQ45 kemungkinan lebih banyak dipengaruhi oleh faktor lain, seperti *leverage*, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, efisiensi operasional, likuiditas, kondisi industri, dan kondisi makroekonomi.

Koefisien Determinasi

Nilai R Square sebesar 0,050 menunjukkan bahwa variabel penelitian hanya mampu menjelaskan sekitar 5% variasi ROA, sedangkan sekitar 95% dijelaskan oleh faktor lain di luar model.

Nilai tersebut menunjukkan bahwa kemampuan GCG dan CSR dalam menjelaskan variasi kinerja keuangan pada penelitian ini relatif rendah. Temuan ini menjadi indikasi bahwa penelitian mengenai kinerja keuangan perusahaan LQ45 perlu mempertimbangkan variabel lain yang lebih dekat dengan faktor operasional dan finansial perusahaan.

Implikasi Hasil Penelitian

Temuan penelitian memberikan implikasi bahwa penerapan GCG dan CSR pada perusahaan LQ45 perlu dilihat tidak hanya dari aspek keberadaan struktur dan pengungkapan, tetapi juga dari efektivitas pelaksanaannya. Bagi manajemen, hasil penelitian menunjukkan pentingnya meningkatkan kualitas fungsi direksi, komisaris, dan komite audit serta memastikan kegiatan CSR memiliki manfaat strategis bagi perusahaan dan pemangku kepentingan.

Bagi investor, hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah organ GCG dan tingkat pengungkapan CSR belum cukup dijadikan satu-satunya dasar dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Investor perlu mempertimbangkan faktor fundamental dan operasional lainnya.

Bagi peneliti selanjutnya, rendahnya nilai R Square menunjukkan perlunya memasukkan variabel lain seperti leverage, ukuran perusahaan, likuiditas, pertumbuhan perusahaan, efisiensi operasional, dan intellectual capital untuk memperoleh model yang lebih komprehensif.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, penelitian ini menunjukkan bahwa *Good Corporate Governance* (GCG) dan *Corporate Social Responsibility* (CSR) belum berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan yang tergabung dalam Indeks LQ45 periode 2023–2024. Secara parsial, jumlah direksi, jumlah dewan komisaris, jumlah komite audit, dan kepemilikan institusional tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA. Demikian pula, pengungkapan CSR tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan.

Secara simultan, GCG dan CSR juga tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan, dengan nilai signifikansi uji F sebesar 0,492. Nilai R Square sebesar 0,050 menunjukkan bahwa variabel dalam model hanya mampu menjelaskan 5% variasi kinerja keuangan, sedangkan 95% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Temuan ini mengindikasikan bahwa ukuran struktural GCG dan tingkat pengungkapan CSR belum menjadi determinan langsung kinerja keuangan emiten LQ45 dalam periode pengamatan. Perusahaan perlu memperhatikan tidak hanya keberadaan struktur tata kelola dan pengungkapan CSR, tetapi juga kualitas pelaksanaan, efektivitas pengawasan, serta integrasi CSR dengan strategi bisnis. Penelitian selanjutnya disarankan mempertimbangkan variabel lain yang lebih mampu menjelaskan kinerja keuangan, memperpanjang periode observasi, dan menggunakan proksi GCG serta CSR yang mencerminkan kualitas implementasinya.

REFERENSI

- Allan, F., Sondakh, J. J., & Gamaliel, H. (2020). Pengaruh *Intellectual Capital*, *Corporate Social Responsibility* dan *Good Corporate Governance* Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Auditing" Goodwill"*, 11(1).
- American Accounting Association. (1966). *A statement of basic accounting theory*. *The Accounting Review*, 41(4), 589–590.
- Ariyanti, R., Notoatmojo, M. I., & Safitri, E. (2023). *The effect of Good Corporate Governance on financial performance in the LQ45 index listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2017–2021 period*. *Dinamika Akuntansi Keuangan dan Perbankan*, 11(2). <https://doi.org/10.35315/dakp.v11i2.9109>
- Bursa Efek Indonesia (IDX). (2022). Metodologi Indeks Saham dan Evaluasi LQ45.
- Bursa Efek Indonesia (IDX). (2023). Indeks Saham BEI: LQ45 dan Kinerja Pasar.
- Bursa Efek Indonesia (IDX). (2024). Pengumuman Evaluasi Konstituen Indeks LQ45.
- Endriyaningsih, E., Suriyok, K., Assari, E., Sugiarto, Y., & Anggraeni, S. (2023). Pengaruh Implementasi *Corporate Social Responsibility*, *Good Corporate Governance*, DAN *Intellectual Capital* terhadap kinerja keuangan. *JAD: Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan Dewantara*, 6(2), 59-70.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston, MA: Pitman.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Global Reporting Initiative. (2021). *GRI 101: Foundation 2021*. Amsterdam: Global Reporting Initiative. <https://www.globalreporting.org>
- Habibi, M. M. R., & Muid, D. (2024). Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan LQ45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2021). *Diponegoro Journal of Accounting*, 13(3).
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Harlow: Pearson Education.

- Hartono, J. (2022). *Teori Portofolio dan Analisis Investasi* (Edisi Terbaru). Yogyakarta: BPFE.
- Haryani, I., & Pangestuti, R. S. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan *Good Corporate Governance* Dan *Coporate Social Responbility* Terhadap Nilai Perusahaan Yang Terdaftar Di Lq45. *Jurnal Manifest*, 2(02), 296-314.
- Hasanah, N., Mardani, R. M., & Mustapita, A. F. (2022). Pengaruh *Leverage*, *Good Corporate Governance*, Dan *Corporate Social Responsibility* Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan LQ-45 Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *E-JRM: Elektronik Jurnal Riset Manajemen*, 11(05).
- IDX. (2023). *Metodologi perhitungan indeks saham Bursa Efek Indonesia*. Jakarta: Bursa Efek Indonesia.
- IDX. (2024). *Evaluasi konstituen indeks LQ45 periode 2024*. Jakarta: Bursa Efek Indonesia.
- Khair, U., Hernadianto, H., Yusmaniarti, Y., & Rasela, A. (2023). Pengaruh *good corporate governance* dan *corporate social responsibility* terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel moderasi pada perusahaan LQ 45. *Ekombis Review: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 627-640.
- Kristiani, D., & Ekadjaja, A. (2025). *The effect of institutional ownership, board size, and independent commissioner on financial performance. International Journal of Application on Economics and Business*, 3(3), 1678–1689. <https://doi.org/10.24912/ijaeb.v3i3.1678-1689>
- Kuncorowati, F. P., Miqdad, M., & Roziq, A. (2021). Pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan *good corporate governance* terhadap pengungkapan *corporate sosial responsibilty* dan dampaknya terhadap abnormal return pada perusahaan LQ45. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 22(1), 78-94.
- Mawarsari, H. P., & Asyik, N. F. (2018). Pengaruh Penerapan Good Corporate Governance Dan Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan LQ 45. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 7(10).
- Mishkin, F. S. (2019). *The economics of money, banking and financial markets* (12th ed.). Boston, MA: Pearson Education.
- Nabilah, J., & Rialdy, N. (2022). Pengaruh *Good Corporate Governance* Dan *Corporate Social Responsibility* Terhadap Kinerja Keuangan Pada perusahaan Perbankan Yang

- Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (2016-2020). Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah, 5(2).
- Ngedo, A. I., & Astuti, T. P. (2019). Pengaruh *Good Corporate Governance Dan Corporate Social Responsibility* Terhadap Kinerja Keuangan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2015). Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, 12(1), 32-49.
- Oktananda, A., & Ghozali, I. (2025). Pengaruh Pengungkapan *Environmental, Social, Dan Corporate Governance* Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Empiris pada Sektor Non-Keuangan yang Terdaftar di Indeks LQ45 Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2021-2023). Diponegoro Journal of Accounting, 14(2).
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2022). Laporan Tahunan OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). Statistik Pasar Modal Indonesia.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). Statistik pasar modal Indonesia 2023. Jakarta: OJK.
- Pamungkas, I. D., Chabachib, M., Puspitasari, D. A. R., & Hersugondo. (2021). *The effect of corporate governance mechanism on financial performance in Indonesia. Quality – Access to Success*, 22(181), 46–51
- Purnama, H. K., & Trisnaningsih, S. (2021). Pengaruh *good corporate governance* terhadap profitabilitas dengan pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan sebagai variabel intervening pada perusahaan LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *In Proceeding of National Conference on Accounting & Finance* (pp. 107-117).
- Sariantono, N. E., & Mahyuni, L. P. (2019). Apakah *Good Corporate Governance Dan Corporate Social Responsibility* Berpengaruh Terhadap Profitabilitas Perusahaan Lq45?. Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis, 4(1), 14-23.
- Septiana, N., & Susanti, R. (2026). Pengaruh *Good Corporate Governance dan Corporate Social Responsibility* Terhadap Nilai Perusahaan dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di BEI Periode 2021-2023). PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 3(1), 727-749.
- Sowandito, G., Wati, L. N., & Priyanti, R. Y. (2023). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pengembalian Saham Dengan *Corporate Social Responsibility (Csr)* Dan *Good Corporate Governance (Gcg)* Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia. Media Bina Ilmiah, 18(2), 379-392.

- Spence, M. (1973). *Job market signaling*. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tandelilin, E. (2020). Portofolio dan Investasi: Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: Kanisius.
- Yanti, D. (2015). Pengaruh Kualitas Audit, Kinerja Keuangan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Pengungkapan *Good Corporate Governance* pada Perusahaan LQ 45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal ilmiah ekonomi global masa kini*, 6(1), 1-9.

Knowledge, Attitudes, and Perceptions of the Accounting Profession as Determinants of Career Interest Among Accounting Students in Jakarta

Siti Asita¹⁾, Ependi^{2*)}, Lily Nabila³⁾

¹⁾²⁾³⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: ependi@thamrin.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3802>

Abstract

This study investigates how knowledge, attitude, and perception of the accounting profession influence students' career interest in accounting. The research is driven by the rapid transformation of the profession due to digitalization, technological advances, and the growing demand for adaptive competencies. Using a quantitative design with a causal associative approach, data were collected through questionnaires from 100 undergraduate accounting students in Jakarta selected via purposive sampling. Respondents were active students who had completed at least three semesters. Data analysis employed Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS. The measurement model was assessed using convergent validity, discriminant validity, composite reliability, and Cronbach's alpha, while the structural model was evaluated through R-square and bootstrapping path coefficients. Results reveal that knowledge significantly and positively affects career interest ($\beta = 0.229$; $t = 3.040$; $p = 0.002$). Attitude toward the profession shows no significant impact ($\beta = 0.054$; $t = 0.582$; $p = 0.561$). Conversely, perception of the profession exerts a strong and highly significant influence, emerging as the most powerful predictor ($\beta = 0.716$; $t = 10.574$; $p < 0.001$). The model explains 84.3% of the variance in career interest. These findings highlight the importance of enhancing students' understanding and, especially, fostering positive perceptions of accounting careers to strengthen their professional aspirations.

Keywords: Accounting Profession, Knowledge, Attitude, Perception, Career Interest

Abstrak

Penelitian ini mengkaji bagaimana pengetahuan, sikap, dan persepsi terhadap profesi akuntansi memengaruhi minat karier mahasiswa di bidang akuntansi. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh transformasi pesat profesi tersebut akibat digitalisasi, kemajuan teknologi, dan meningkatnya kebutuhan akan kompetensi yang adaptif. Dengan menggunakan desain kuantitatif dan pendekatan kausal-asosiatif, data dikumpulkan melalui kuesioner dari 100 mahasiswa S1 akuntansi di Jakarta yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Responden merupakan mahasiswa aktif yang telah menyelesaikan setidaknya tiga semester perkuliahan. Analisis data dilakukan menggunakan metode Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan perangkat lunak SmartPLS. Model pengukuran dievaluasi menggunakan validitas konvergen, validitas diskriminan, reliabilitas komposit, dan Cronbach's alpha, sedangkan model struktural dievaluasi melalui nilai R-kuadrat dan koefisien jalur bootstrapping. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap minat karier ($\beta = 0,229$; $t = 3,040$; $p = 0,002$). Sikap terhadap profesi tidak menunjukkan dampak yang signifikan ($\beta = 0,054$; $t = 0,582$; $p = 0,561$). Sebaliknya, persepsi terhadap profesi memberikan pengaruh yang kuat dan sangat signifikan, serta muncul sebagai prediktor paling dominan ($\beta = 0,716$; $t = 10,574$; $p < 0,001$). Model ini mampu menjelaskan 84,3% varians dalam minat karier. Temuan ini menyoroti pentingnya meningkatkan pemahaman mahasiswa dan, khususnya, membangun persepsi positif terhadap karier akuntansi guna memperkuat aspirasi profesional mereka.

Kata kunci : Profesi Akuntansi, Pengetahuan, Sikap, Persepsi, Minat Karier

PENDAHULUAN

Profesi akuntan memiliki peran strategis dalam perekonomian modern karena tidak hanya bertanggung jawab atas penyusunan laporan keuangan, tetapi juga menyediakan informasi yang relevan, akurat, dan dapat dipercaya sebagai dasar pengambilan keputusan organisasi (Himmah, 2013). Perkembangan lingkungan bisnis dan teknologi digital telah mengubah peran tersebut dari fungsi yang berorientasi pada pencatatan dan pelaporan menuju aktivitas yang lebih strategis, seperti analisis informasi, pengendalian, pengambilan keputusan, dan pemberian rekomendasi bisnis. Perubahan semakin signifikan dengan berkembangnya *artificial intelligence* (AI) yang tidak hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga mengubah *tasks*, *roles*, dan *skills* dalam profesi akuntansi. Leitner-Hanetseder et al. (2021) menunjukkan bahwa pekerjaan akuntansi yang bersifat rutin dan terstruktur semakin berpotensi diotomatisasi, sedangkan akuntan dituntut lebih banyak melakukan aktivitas yang membutuhkan *professional judgment*, analisis, interpretasi, pengambilan keputusan, dan kemampuan berkolaborasi dengan teknologi. Dengan demikian, kompetensi akuntan masa depan tidak lagi cukup bertumpu pada pengetahuan teknis, tetapi membutuhkan kombinasi *accounting knowledge*, *digital skills*, *data analytics*, *critical thinking*, *problem solving*, dan kemampuan adaptasi.

Transformasi tersebut membawa konsekuensi terhadap pendidikan dan pilihan karier mahasiswa akuntansi. Perguruan tinggi dituntut menghasilkan lulusan yang mampu beradaptasi dengan perubahan teknologi dan kebutuhan pasar kerja. Tiron-Tudor, Labaditis, dan Deliu (2025) menunjukkan adanya kesenjangan antara keterampilan yang dibutuhkan pasar kerja dengan keterampilan yang dipersepsikan dan dipersiapkan mahasiswa akuntansi, terutama berkaitan dengan keterampilan digital dan teknologi. Kondisi tersebut menjadi penting dalam konteks Indonesia. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI, 2019) mencatat bahwa sekitar 35.000 lulusan akuntansi dihasilkan setiap tahun, namun jumlah tersebut belum sepenuhnya sebanding dengan jumlah akuntan profesional yang tersedia. Fenomena ini menunjukkan bahwa persoalan profesi akuntansi tidak hanya berkaitan dengan jumlah lulusan, tetapi juga dengan keputusan mahasiswa untuk memilih profesi akuntan sebagai jalur karier. Mahasiswa akuntansi memiliki berbagai alternatif pekerjaan, seperti auditor, akuntan perusahaan, konsultan, perpajakan, perbankan, pemerintahan, maupun kewirausahaan, sehingga profesi akuntan harus mampu mempertahankan daya tariknya di tengah perubahan karakteristik pekerjaan dan tuntutan kompetensi.

Dalam konteks tersebut, *knowledge*, *attitude*, dan persepsi terhadap profesi akuntan menjadi faktor yang relevan untuk menjelaskan minat kerja mahasiswa. *Knowledge* merupakan modal penting karena pemahaman mengenai standar, konsep, praktik, tanggung jawab, dan perkembangan profesi dapat meningkatkan keyakinan mahasiswa dalam menentukan pilihan karier. Hijriyanah, Muliza, dan Astuti (2023) menunjukkan bahwa pengetahuan akuntansi berkaitan dengan minat mahasiswa dalam memilih karier di bidang akuntansi. Namun, pengetahuan tidak selalu cukup untuk mendorong pilihan karier karena mahasiswa dapat memiliki pemahaman yang baik tetapi tetap memilih profesi lain. *Attitude* juga secara teoritis berperan dalam pembentukan minat. Berdasarkan *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), evaluasi positif terhadap suatu perilaku dapat meningkatkan kecenderungan individu untuk melakukannya. Dalam konteks profesi akuntan, sikap yang positif terhadap prospek, prestise, manfaat, dan pengembangan karier diharapkan meningkatkan minat mahasiswa. Selain itu, persepsi terhadap profesi dapat membentuk penilaian mahasiswa mengenai reputasi, etika, beban kerja, peluang karier, dan masa depan profesi (Hutagalung & Sudjiman, 2022; Yendrawati & Marcellia, 2016).

Meskipun penelitian mengenai minat karier mahasiswa akuntansi telah berkembang, sebagian besar penelitian masih menggunakan determinan konvensional seperti penghargaan finansial, pengakuan profesional, lingkungan kerja, nilai sosial, dan persepsi pasar kerja. Di sisi lain, perkembangan AI telah menciptakan konteks baru dalam pengambilan keputusan karier. Kajian terdahulu lebih banyak menjelaskan bagaimana AI mengubah pekerjaan, peran, dan kompetensi akuntan (Leitner-Hanetseder et al., 2021), serta bagaimana mahasiswa mempersiapkan keterampilan digital untuk menghadapi perubahan tersebut (Tiron-Tudor et al., 2025). Namun, masih terbatas penelitian yang menghubungkan perubahan profesi akibat AI dengan minat mahasiswa untuk memilih profesi akuntan, khususnya melalui aspek pengetahuan, sikap, dan persepsi terhadap profesi. Dengan demikian, terdapat kesenjangan antara kajian mengenai transformasi profesi akuntansi dan kajian mengenai keputusan karier calon akuntan.

Kesenjangan tersebut menjadi semakin penting karena persepsi mahasiswa terhadap masa depan profesi dapat menentukan apakah transformasi AI dipandang sebagai ancaman atau peluang. Mahasiswa yang memahami perkembangan profesi dan memiliki persepsi positif terhadap kemampuan akuntan beradaptasi dengan teknologi berpotensi memiliki minat lebih tinggi untuk memasuki profesi tersebut. Sebaliknya, persepsi bahwa AI akan

menggantikan pekerjaan akuntan dapat menurunkan daya tarik profesi. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *knowledge*, *attitude*, dan persepsi terhadap profesi akuntan terhadap minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi, dengan mahasiswa S1 Akuntansi di Jakarta sebagai objek penelitian. *Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi teoritis dalam memperluas kajian career intention mahasiswa akuntansi dalam konteks transformasi digital serta kontribusi praktis bagi perguruan tinggi dan organisasi profesi dalam merancang pendidikan, pengembangan kompetensi, dan strategi peningkatan daya tarik profesi akuntan bagi generasi muda.*

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain asosiatif kausal untuk menganalisis pengaruh *knowledge*, *attitude*, dan persepsi terhadap profesi akuntan terhadap minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi. Penelitian dilakukan pada mahasiswa aktif Program Studi S1 Akuntansi di perguruan tinggi wilayah Jakarta pada Oktober–Desember 2025. Populasi penelitian adalah seluruh mahasiswa S1 Akuntansi di Jakarta, sedangkan sampel dipilih menggunakan *non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Kriteria responden adalah mahasiswa aktif S1 Akuntansi di Jakarta yang telah menempuh minimal semester tiga. Sebanyak 100 responden memenuhi kriteria dan digunakan sebagai sampel penelitian.

Data primer diperoleh melalui kuesioner dengan skala Likert lima poin (1 = sangat tidak setuju sampai 5 = sangat setuju). Variabel penelitian terdiri atas *knowledge* (X1), *attitude* (X2), persepsi terhadap profesi akuntan (X3), dan minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi (Y). *Knowledge* diukur melalui pemahaman standar akuntansi, peran dan tanggung jawab akuntan, praktik audit dan pelaporan keuangan, serta perkembangan teknologi akuntansi. *Attitude* diukur melalui pandangan terhadap prestise profesi, prospek karier dan penghasilan, manfaat profesi, serta keinginan mengembangkan diri. Persepsi terhadap profesi akuntan diukur melalui reputasi, etika dan integritas, beban kerja, serta peluang kerja dan jenjang karier. Minat kerja diukur melalui ketertarikan melamar pekerjaan, kesediaan mengikuti pelatihan atau sertifikasi, motivasi berkarier, dan komitmen jangka panjang pada bidang akuntansi.

Data dianalisis menggunakan *Partial Least Squares-Structural Equation Modeling* (PLS-SEM) dengan SmartPLS. Evaluasi measurement model dilakukan melalui *outer*

loading, *AVE*, validitas diskriminan, *Cronbach's Alpha*, dan *Composite Reliability*. Evaluasi structural model dilakukan melalui *R-square* dan *path coefficient*. Pengujian hipotesis menggunakan prosedur *bootstrapping* dengan 100 subsamples. Hipotesis dinyatakan signifikan apabila nilai $p\text{-value} < 0,05$.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Penelitian ini melibatkan 100 mahasiswa aktif Program Studi S1 Akuntansi di perguruan tinggi Jakarta yang dipilih melalui *purposive sampling*. Karakteristik responden menunjukkan mayoritas berusia 21–23 tahun (47%), diikuti 18–20 tahun (38%), dan ≥ 24 tahun (15%). Berdasarkan jenis kelamin, 56% responden adalah perempuan dan 44% laki-laki. Dari sisi semester, 41% berada pada semester 5–6, 34% semester 2–4, dan 25% semester 7–8. Sebanyak 62% responden telah memiliki pengalaman magang/PKL, sedangkan 38% belum.

Komposisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada tahap pendidikan yang dekat dengan persiapan memasuki dunia kerja. Kondisi tersebut relevan karena mahasiswa mulai membentuk preferensi karier berdasarkan pengetahuan akademik, pengalaman praktis, serta persepsi terhadap prospek profesi akuntansi. Proporsi responden dengan pengalaman magang memberikan konteks penting, sebab keterlibatan langsung dalam lingkungan kerja dapat memperkaya pemahaman mengenai karakteristik profesi akuntansi dan memperkuat minat karier di bidang tersebut.

Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Evaluasi model pengukuran dilakukan untuk memastikan validitas dan reliabilitas konstruk penelitian. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai *outer loading* antara 0,708–0,892, sehingga memenuhi kriteria validitas konvergen ($\geq 0,70$). Selain itu, nilai Average Variance Extracted (AVE) untuk konstruk attitude, knowledge, persepsi terhadap profesi akuntan, dan minat kerja masing-masing sebesar 0,566; 0,654; 0,673; dan 0,637. Seluruh nilai AVE berada di atas batas minimum 0,50, yang menegaskan bahwa konstruk mampu menjelaskan lebih dari separuh varians indikatornya. Temuan ini menunjukkan bahwa instrumen penelitian memiliki kualitas pengukuran yang baik dan dapat digunakan untuk menguji hubungan antarvariabel dalam model struktural.

Tabel 1. Validitas dan Reliabilitas Konstruk

Konstruk	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	AVE	Keterangan
Attitude	0,923	0,935	0,566	Valid & reliabel
Knowledge	0,824	0,883	0,654	Valid & reliabel
Persepsi Profesi Akuntan	0,945	0,953	0,673	Valid & reliabel
Minat Kerja	0,942	0,951	0,637	Valid & reliabel

Sumber: Data diolah dengan SmartPls 3, 2026

Hasil tersebut menunjukkan bahwa seluruh konstruk memiliki Cronbach's Alpha > 0,70 dan Composite Reliability > 0,70, sehingga instrumen penelitian memenuhi kriteria reliabilitas. Dengan demikian, indikator yang digunakan memiliki konsistensi internal yang baik dan dapat digunakan untuk mengevaluasi hubungan struktural antarvariabel.

Pengujian validitas diskriminan melalui *cross loading* juga menunjukkan bahwa setiap indikator memiliki nilai loading tertinggi pada konstruk yang diukurnya dibandingkan dengan konstruk lainnya. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa masing-masing konstruk memiliki karakteristik pengukuran yang dapat dibedakan dari konstruk lainnya. Dengan terpenuhinya validitas konvergen, validitas diskriminan, dan reliabilitas, model pengukuran dinyatakan layak untuk dilanjutkan pada pengujian model struktural.

Tabel 2. Nilai AVE, Composite Reliability dan Cronbach Alpha

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Attitude	0.923	0.926	0.935	0.566
Knowledge	0.824	0.831	0.883	0.654
Minat Kerja Mahasiswa di Bidang Akuntansi	0.942	0.944	0.951	0.637
Persepsi pada Profesi	0.945	0.948	0.953	0.673

Sumber: Data diolah dengan SmartPls 3, 2026

Evaluasi Model Struktural (*Inner Model*)

Evaluasi model struktural dilakukan untuk mengetahui kemampuan variabel *knowledge*, *attitude*, dan persepsi terhadap profesi akuntan dalam menjelaskan variasi minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi.

Tabel 3. Nilai R-Square

Variabel Endogen	R-Square	Adjusted R-Square
Minat Kerja Mahasiswa	0,843	0,839

Sumber: Data diolah menggunakan SmartPLS 3, 2026.

Nilai R^2 sebesar 0,843 menunjukkan bahwa konstruk *knowledge*, *attitude*, dan persepsi terhadap profesi akuntan mampu menjelaskan 84,3% variasi minat kerja mahasiswa akuntansi, sementara 15,7% sisanya dipengaruhi faktor lain di luar model. Nilai Adjusted R^2

sebesar 0,839 menegaskan bahwa kemampuan penjelasan model tetap tinggi meskipun mempertimbangkan jumlah prediktor. Temuan ini memperlihatkan bahwa model penelitian memiliki daya jelas yang kuat dalam menjelaskan minat karier mahasiswa. Dengan demikian, faktor kognitif berupa *knowledge* serta faktor evaluatif berupa attitude dan persepsi terhadap profesi akuntan merupakan komponen penting dalam membentuk kecenderungan mahasiswa memilih karier di bidang akuntansi. Namun, tingginya nilai R^2 tidak serta-merta menunjukkan bahwa seluruh variabel independen berpengaruh signifikan. Signifikansi pengaruh masing-masing variabel ditentukan melalui hasil bootstrapping pada koefisien jalur.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan prosedur *bootstrapping* pada SmartPLS dengan melihat nilai koefisien jalur, *t-statistic*, dan *p-value*. Hubungan dinyatakan signifikan apabila $t\text{-statistic} > 1,96$ dan $p\text{-value} < 0,05$ pada tingkat signifikansi 5%.

Tabel 4. Hasil Pengujian Hipotesis

Hubungan	Koefisien Jalur	T-Statistic	P-Value	Keputusan
Knowledge → Minat Kerja	0,229	3,040	0,002	Diterima
Attitude → Minat Kerja	0,054	0,582	0,561	Ditolak
Persepsi Profesi → Minat Kerja	0,716	10,574	<0,001	Diterima

Sumber: Data diolah menggunakan SmartPLS 3, 2026.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *knowledge* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat kerja mahasiswa, sedangkan *attitude* tidak berpengaruh signifikan. Sementara itu, persepsi terhadap profesi akuntan memiliki pengaruh positif dan signifikan sekaligus merupakan variabel dengan pengaruh paling dominan terhadap minat kerja mahasiswa.

Pembahasan

1. Pengaruh Knowledge terhadap Minat Kerja Mahasiswa

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *knowledge* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi, dengan koefisien jalur 0,229, *t-statistic* 3,040, dan *p-value* 0,002. Artinya, semakin baik pengetahuan mahasiswa mengenai akuntansi dan profesi akuntan, semakin tinggi minat mereka untuk berkarier di bidang tersebut. Pengetahuan mengenai profesi, kompetensi, sertifikasi, dan prospek karier membantu mahasiswa mengurangi ketidakpastian dalam menentukan pilihan karier. Temuan ini sejalan dengan Sari, Anggraini, dan Pebriani, serta Pratama (2017)

yang menunjukkan pentingnya pemahaman mahasiswa terhadap profesi dalam pembentukan minat karier.

Dalam perspektif *Theory of Planned Behavior*, pengetahuan menjadi dasar pembentukan behavioral beliefs yang membantu mahasiswa memahami manfaat dan konsekuensi pilihan karier. Hal ini semakin relevan di era digital karena perkembangan AI dan teknologi mengubah peran akuntan dari aktivitas pencatatan menuju analisis, pengambilan keputusan, dan pemberian *business insight*. Dengan demikian, penguatan literasi profesi, pembelajaran praktik, magang, sertifikasi, dan pemahaman teknologi akuntansi dapat menjadi strategi untuk meningkatkan minat mahasiswa berkarier sebagai akuntan.

2. Pengaruh Attitude terhadap Minat Kerja Mahasiswa

Hasil penelitian menunjukkan bahwa attitude tidak berpengaruh signifikan terhadap minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi, dengan koefisien jalur 0,054, t-statistic 0,582, dan p-value 0,561. Temuan ini menunjukkan bahwa sikap positif terhadap profesi akuntan belum cukup untuk mendorong mahasiswa memilih karier di bidang akuntansi. Hasil tersebut sejalan dengan Hatane et al. (2020) yang menemukan bahwa attitude tidak berpengaruh langsung signifikan terhadap *career choice* mahasiswa akuntansi, meskipun sikap berhubungan dengan keinginan mahasiswa untuk meningkatkan pengetahuan yang kemudian berkontribusi terhadap pilihan karier. Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan karier tidak hanya didasarkan pada penilaian positif terhadap profesi, tetapi juga membutuhkan pengetahuan, pengalaman, dan informasi mengenai realitas serta prospek pekerjaan.

Dalam perspektif *Theory of Planned Behavior*, sikap merupakan salah satu pembentuk niat, tetapi kekuatannya dapat dipengaruhi oleh keyakinan dan pengalaman individu. Dengan demikian, peningkatan minat mahasiswa tidak cukup melalui pembentukan citra positif profesi, tetapi perlu diperkuat melalui magang, mentoring praktisi, *career talk*, sertifikasi, dan pengenalan jalur karier akuntansi agar sikap positif dapat berkembang menjadi keputusan karier yang lebih konkret.

3. Pengaruh Persepsi terhadap Profesi Akuntan terhadap Minat Kerja Mahasiswa

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi terhadap profesi akuntan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat kerja mahasiswa, dengan koefisien jalur 0,716, t-statistic 10,574, dan p-value <0,001. Variabel ini menjadi faktor paling dominan

dibandingkan *knowledge* dan *attitude*, yang menunjukkan bahwa semakin positif persepsi mahasiswa mengenai reputasi, etika, beban kerja, peluang, dan jenjang karier profesi akuntan, semakin tinggi minat mereka untuk berkarier di bidang akuntansi. Temuan ini sejalan dengan Lestari dan Yadnyana (2013) serta Arifianto dan Sukanti (2014) yang menunjukkan adanya hubungan positif antara persepsi mahasiswa terhadap profesi akuntan dan minat memilih karier akuntansi.

Dalam perspektif *Theory of Planned Behavior*, evaluasi positif terhadap profesi dapat memperkuat keyakinan dan intensi karier mahasiswa. Temuan ini juga relevan dalam era AI, karena persepsi mahasiswa terhadap perubahan peran akuntan turut menentukan daya tarik profesi. Perguruan tinggi dan organisasi profesi perlu membangun persepsi yang positif sekaligus realistis melalui magang, *career talk*, mentoring praktisi, sertifikasi, serta pengenalan peran akuntan berbasis teknologi dan analitik

4. Pengaruh Knowledge, Attitude, dan Persepsi terhadap Profesi Akuntan terhadap Minat Kerja Mahasiswa

Hasil pengujian model menunjukkan nilai R^2 sebesar 0,843, yang berarti *knowledge*, *attitude*, dan persepsi terhadap profesi akuntan mampu menjelaskan 84,3% variasi minat kerja mahasiswa, sedangkan 15,7% dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Temuan ini menunjukkan bahwa pemahaman mahasiswa terhadap profesi, sikap, dan persepsi mengenai realitas serta prospek profesi secara bersama-sama memiliki daya jelas yang kuat dalam menjelaskan minat karier di bidang akuntansi.

Hasil penelitian juga memperlihatkan bahwa persepsi merupakan faktor paling dominan, sedangkan *knowledge* berpengaruh positif dan signifikan, sementara *attitude* tidak signifikan secara individual. Temuan ini menunjukkan bahwa keputusan karier mahasiswa tidak hanya dibentuk oleh pengetahuan, tetapi terutama oleh bagaimana mereka memandang reputasi, prospek, karakteristik pekerjaan, dan masa depan profesi akuntan. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian mengenai pilihan karier mahasiswa akuntansi yang menunjukkan pentingnya faktor pengetahuan, persepsi, dan pengalaman dalam membentuk keputusan karier.

Dalam konteks transformasi digital, temuan ini menjadi semakin relevan. Perkembangan AI dan digitalisasi mengubah kebutuhan kompetensi akuntan serta menciptakan kesenjangan antara keterampilan yang dibutuhkan pasar kerja dan kesiapan mahasiswa. Tiron-Tudor et al. (2025) menunjukkan adanya skill gap antara tuntutan pasar kerja dan

kompetensi yang dipersepsikan mahasiswa akuntansi. Dengan demikian, perguruan tinggi perlu memperkuat pengetahuan sekaligus membangun persepsi yang positif dan realistis mengenai profesi akuntan melalui pembelajaran berbasis teknologi, magang, sertifikasi, mentoring praktisi, dan pengenalan peran akuntan dalam era AI.

5. Implikasi Hasil Penelitian

Hasil penelitian memberikan beberapa implikasi penting. *Pertama*, bagi perguruan tinggi, peningkatan minat mahasiswa terhadap profesi akuntan perlu dilakukan tidak hanya melalui pembelajaran teknis akuntansi, tetapi juga melalui penguatan literasi karier dan teknologi. Kurikulum perlu memperkenalkan perkembangan AI, *data analytics*, otomatisasi, dan perubahan peran akuntan sehingga mahasiswa memahami kompetensi yang dibutuhkan dalam lingkungan kerja masa depan.

Kedua, hasil penelitian menunjukkan pentingnya pengalaman praktis. Program magang, *guest lecture*, *career mentoring*, sertifikasi, dan interaksi dengan praktisi dapat digunakan untuk memperkecil kesenjangan antara pemahaman akademik mahasiswa dan realitas profesi.

Ketiga, bagi organisasi profesi seperti IAI dan IAPI, temuan bahwa persepsi merupakan prediktor paling kuat menunjukkan pentingnya strategi komunikasi profesi kepada generasi muda. Promosi profesi perlu menampilkan akuntan bukan sekadar sebagai pelaksana pencatatan dan pelaporan, tetapi sebagai profesional yang berperan dalam analisis data, pengendalian, tata kelola, konsultasi, pengambilan keputusan, dan penciptaan nilai organisasi.

Keempat, dalam konteks AI, pembentukan persepsi yang positif harus tetap realistis. Mahasiswa perlu memahami bahwa sebagian pekerjaan rutin dapat mengalami otomatisasi, tetapi pada saat yang sama muncul kebutuhan baru terhadap akuntan yang mampu menginterpretasikan informasi, melakukan *professional judgment*, mengelola risiko, memahami teknologi, dan memberikan rekomendasi strategis.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa *knowledge* dan persepsi terhadap profesi akuntan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat kerja mahasiswa di bidang akuntansi, sedangkan attitude tidak berpengaruh signifikan. *Knowledge* memiliki pengaruh positif dengan koefisien jalur sebesar 0,229, yang menunjukkan bahwa semakin

baik pemahaman mahasiswa mengenai akuntansi, profesi, prospek karier, dan perkembangan bidang akuntansi, semakin tinggi minat untuk berkarier di bidang tersebut.

Persepsi terhadap profesi akuntan menjadi faktor yang paling dominan, dengan koefisien jalur sebesar 0,716. Temuan ini menunjukkan bahwa minat mahasiswa sangat dipengaruhi oleh bagaimana mereka memandang citra, peluang karier, stabilitas, tuntutan pekerjaan, serta prospek profesi akuntan. Sebaliknya, *attitude* tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan, sehingga sikap positif terhadap profesi belum cukup untuk mendorong minat karier tanpa didukung pengetahuan dan persepsi yang lebih konkret mengenai realitas profesi.

Secara simultan, *knowledge*, *attitude*, dan persepsi mampu menjelaskan 84,3% variasi minat kerja mahasiswa, sedangkan 15,7% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model. Temuan ini menegaskan bahwa minat karier mahasiswa akuntansi merupakan proses yang multidimensional, terutama dipengaruhi oleh aspek pengetahuan dan cara mahasiswa memandang profesi akuntan.

Dalam konteks transformasi digital dan *artificial intelligence*, hasil penelitian menunjukkan pentingnya membangun pemahaman dan persepsi yang positif sekaligus realistis mengenai profesi akuntan. Perguruan tinggi dan organisasi profesi perlu memperkuat pembelajaran berbasis praktik, program magang, sertifikasi, seminar profesi, serta pengenalan teknologi dan AI dalam akuntansi agar mahasiswa memahami bahwa perkembangan teknologi tidak hanya mengotomatisasi pekerjaan rutin, tetapi juga membuka peluang bagi akuntan untuk berperan dalam analisis data, professional judgment, konsultasi, pengendalian, dan pengambilan keputusan strategis.

REFERENSI

- Agas, Y. (2023). Persepsi, motivasi dan pengetahuan perpajakan terhadap minat mahasiswa akuntansi sebagai konsultan pajak. *Jurnal Literasi Akuntansi*, 3(1), 1-9.
- Ahmadi, R. T., Sudaryanti, D., & Fakhriyyah, D. D. (2025). Pengaruh Pengetahuan Akuntansi, Skill, dan Penghargaan Finansial Terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi Berkarir pada Bidang Akuntan Perusahaan (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Akuntansi Angkatan 2022). *e_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 14(01), 875-883.

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Anjani, Y., Sukartini, S., & Djefris, D. (2023). Pengaruh pengetahuan pajak, penghargaan finansial, dan pertimbangan pasar kerja terhadap minat mahasiswa jurusan akuntansi untuk berkarir dibidang perpajakan. *Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi Indonesia (JABEI)*, 2(1), 91-102.
- Arianti, F., & Maharani, N. K. (2023). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pemilihan Karir sebagai Akuntan Publik. *JlIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 6(7), 4631-4641.
- Azmi, Z., & Ramashar, W. (2022). Determinan persepsi dan minat mahasiswa akuntansi berkarier sebagai akuntan publik. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 10(3), 211–223.
- Damajanti, A., & Amanda, I. R. (2025). Pengaruh persepsi mahasiswa terhadap profesi akuntan terhadap minat berkarir di bidang akuntansi. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(12), 1–12.
- Ghufron, R. (2023). Pengaruh Persepsi pada profesi Perpajakan, Pengetahuan Pajak, dan Penghargaan Finansial terhadap Minat Berkarir di bidang Perpajakan. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 1462-1466.
- Hapsari, R. (2021). Persepsi mahasiswa akuntansi terhadap profesi akuntan publik dan pengaruhnya terhadap minat berkarier. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 23(1), 45–58.
- Hijriyannah, A., Muliza, A. T., & Astuti, C. D. (2023). Pengaruh interpersonal individu, pengetahuan akuntansi, pertimbangan pasar kerja, dan penghargaan finansial terhadap minat berkarir menjadi akuntan publik. *Journal of Social and Economics Research*, 5(2), 1637-1649.
- Himmah, E. F. (2013). Persepsi etis mahasiswa akuntansi mengenai skandal etis auditor dan corporate manager. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 4(1), 26-39.
- Hutagalung, C. D. G., & Sudjiman, L. S. (2022). Pengaruh persepsi tentang pertimbangan pasar kerja dan pengetahuan akuntansi terhadap keinginan mahasiswa peminatan audit Universitas Advent Indonesia (UNAI) untuk berkarir di bidang akuntan publik. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (JIMMBA)*, 4(3), 444-455.

- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45(1), 79–122. <https://doi.org/10.1006/jvbe.1994.1027>
- Malinggas, M. J. P., Sinurat, F. U. B., & Sundari, N. R. I. (2022). JENJANG KARIR AKUNTAN: PERSPEKTIF MAHASISWA. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 18(2), 95-108.
- Nabil, M. Z., & Mubarrok, A. Z. (2025). Pengaruh Pengetahuan Perpajakan, Self-Efficacy dan Pengalaman Magang terhadap Minat Berkarier di Bidang Perpajakan (Survei pada Mahasiswa Akuntansi Perguruan Tinggi Negeri di Bandung). *JURNAL AKADEMIK EKONOMI DAN MANAJEMEN*, 2(3), 888-899.
- Nada, S. Q., Maslichah, M., & Junaidi, J. (2023). Pengaruh Gender, Persepsi, Motivasi dan Pengetahuan Perpajakan Terhadap Minat Berkarir di Bidang Perpajakan (Studi Empiris Mahasiswa Prodi Akuntansi Universitas Islam Malang dan Universitas Muhammadiyah Malang). *e_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 12(02), 327-336.
- Novianingdyah, I. (2022). Pengetahuan pajak, persepsi mahasiswa, minat mahasiswa dalam berkarir di bidang perpajakan. *Jurnal Literasi Akuntansi*, 2(1), 24-34.
- Pratama, R. A. P., & Hawari, M. F. (2024). PENGARUH FINANCIAL KNOWLEDGE DAN ACCOUNTING BEHAVIOUR TERHADAP KESIAPAN KERJA MAHASISWA AKUNTANSI. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(12).
- Putri, A. R., & Yuliani, N. (2018). Persepsi mahasiswa akuntansi terhadap profesi akuntan publik dan pengaruhnya terhadap minat berkarir. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 6(2), 123–134.
- Putri, T. R. S., & Harto, P. (2012). Persepsi mahasiswa akuntansi dan akuntan pendidik terhadap kompetensi yang dibutuhkan lulusan akuntansi. *Diponegoro Journal of Accounting*, 1(1), 861-869.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2017). *Organizational behavior* (17th ed.). Pearson Education.
- Sari, D. P., & Nugroho, A. (2019). Pengaruh pengetahuan akuntansi dan persepsi profesi terhadap minat berkarier sebagai akuntan publik. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 10(2), 287–301.

- Setyawan, H. (2023). Pengaruh lingkungan pembelajaran dan sikap mahasiswa terhadap minat karir akuntan: peran mediasi intensi peningkatan pengetahuan. *Jurnal Economina*, 2(2), 709-718.
- Setyawati, L. I., & Kusuma, M. W. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Akuntansi Untuk Berkarier Di Bidang Perpajakan Dengan Peluang Karier Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 17(2), 143-162.
- Sulistiyowati, T. I., & Hakim, L. (2021). Pengaruh Pengetahuan Perbankan Syariah Dan Religiusitas Terhadap Minat Berkarir Di Perbankan Syariah Dengan Sikap Sebagai Variabel Moderasi. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 12(1), 1037-1045.
- Wahyuni, S., & Pratiwi, R. D. (2020). Literasi karier dan minat mahasiswa akuntansi dalam memilih profesi akuntan. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia*, 18(1), 55–66.
- Wulandari, N., & Suyanto, S. (2020). Sikap mahasiswa terhadap profesi akuntan dan pengaruhnya terhadap minat berkarier. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 15(2), 101–112.
- Yendrawati, R., & Marcellia, G. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penilaian Mahasiswa atas Perilaku tidak Etis Auditor serta Tingkat Ketertarikan Belajar dan Berkarir di Bidang Akuntansi. *Telaah Bisnis*, 14(2).

Integration of Accounting Technology and User Competence: An Analysis of the Impact of Zahir Accounting on Financial Statement Accuracy

Wilis¹⁾, Ependi^{2*)}, Lily Nabila³⁾

¹⁾²⁾³⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mohammad Husni Thamrin

^{*)}Correspondence Author: ependi@thamrin.ac.id, Jakarta, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.37012/ileka.v7i1.3805>

Abstract

Digital transformation in the field of accounting encourages business actors to adopt accounting software to improve efficiency and the quality of financial reporting. However, the success of accounting digitalization is not solely determined by technology, but also by user competence and the training received. This study aims to analyze the effect of using Zahir Accounting software, user competence, and training on the accuracy of financial reports among Zahir Accounting users in Duren Sawit District, Jakarta. A quantitative approach with a survey method was employed. Primary data were collected through questionnaires distributed to 50 active Zahir Accounting users selected using purposive sampling. Data analysis was conducted using Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with SmartPLS. The results show that the use of Zahir Accounting software has a positive and significant effect on the accuracy of financial reports, with a path coefficient of 0.345, T-statistics of 1.993, and P-values of 0.047. Training also has a positive and significant effect, with a coefficient of 0.571, T-statistics of 2.309, and P-values of 0.021. Conversely, user competence does not have a significant effect on financial report accuracy, with a coefficient of 0.055, T-statistics of 0.351, and P-values of 0.725. The research model has an R-square value of 0.819, indicating that software usage, user competence, and training explain 81.9% of the variation in financial report accuracy. These findings suggest that optimizing technology and relevant training are more decisive factors in ensuring financial reporting accuracy compared to user competence alone.

Keywords: Zahir Accounting, User Competence, Training, Financial Report Accuracy, PLS-SEM

Abstrak

Transformasi digital di bidang akuntansi mendorong pelaku bisnis untuk mengadopsi perangkat lunak akuntansi guna meningkatkan efisiensi dan kualitas pelaporan keuangan. Namun, keberhasilan digitalisasi akuntansi tidak semata-mata ditentukan oleh teknologi, melainkan juga oleh kompetensi pengguna dan pelatihan yang diterima. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penggunaan perangkat lunak Zahir Accounting, kompetensi pengguna, dan pelatihan terhadap akurasi laporan keuangan di kalangan pengguna Zahir Accounting di Kecamatan Duren Sawit, Jakarta. Pendekatan kuantitatif dengan metode survei digunakan dalam penelitian ini. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner yang disebar kepada 50 pengguna aktif Zahir Accounting yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Analisis data dilakukan menggunakan Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan perangkat lunak SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan perangkat lunak Zahir Accounting berpengaruh positif dan signifikan terhadap akurasi laporan keuangan, dengan koefisien jalur sebesar 0,345, statistik-T sebesar 1,993, dan nilai-P sebesar 0,047. Pelatihan juga memberikan pengaruh positif dan signifikan, dengan koefisien sebesar 0,571, statistik-T sebesar 2,309, dan nilai-P sebesar 0,021. Sebaliknya, kompetensi pengguna tidak berpengaruh signifikan terhadap akurasi laporan keuangan, dengan koefisien sebesar 0,055, statistik-T sebesar 0,351, dan nilai-P sebesar 0,725. Model penelitian ini memiliki nilai R-square sebesar 0,819, yang menunjukkan bahwa penggunaan perangkat lunak, kompetensi pengguna, dan pelatihan menjelaskan 81,9% variasi dalam akurasi laporan keuangan. Temuan ini mengindikasikan bahwa optimalisasi teknologi dan pelatihan yang relevan merupakan faktor yang lebih menentukan dalam menjamin akurasi pelaporan keuangan dibandingkan dengan kompetensi pengguna semata.

Kata kunci : Zahir Accounting, Kompetensi Pengguna, Pelatihan, Akurasi Laporan Keuangan, PLS-SEM

PENDAHULUAN

Transformasi digital telah mengubah praktik akuntansi secara global dari pencatatan manual menuju sistem informasi akuntansi yang semakin terintegrasi, otomatis, dan berbasis data. Perubahan tersebut tidak hanya meningkatkan efisiensi proses pencatatan dan pelaporan, tetapi juga meningkatkan tuntutan terhadap kualitas, konsistensi, ketepatan waktu, dan akurasi informasi keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan. Yang et al. (2024) menunjukkan bahwa transformasi digital perusahaan dapat meningkatkan komparabilitas informasi akuntansi, sehingga informasi keuangan menjadi lebih konsisten dan bermanfaat untuk membandingkan kinerja antarperiode maupun antarperusahaan. Sejalan dengan itu, Nguyen et al. (2024) menemukan bahwa transformasi digital dalam fungsi akuntansi pada usaha kecil dan menengah berkontribusi terhadap peningkatan kualitas informasi akuntansi. Perkembangan teknologi yang semakin maju juga memungkinkan pemanfaatan *artificial intelligence* (AI) dalam sistem informasi akuntansi. Johri (2025) menunjukkan bahwa kualitas sistem informasi akuntansi dan pemanfaatan AI berkaitan dengan peningkatan akurasi pelaporan data keuangan. Temuan tersebut menunjukkan bahwa digitalisasi akuntansi telah bergeser dari sekadar alat efisiensi menjadi bagian strategis dalam menghasilkan informasi keuangan yang berkualitas.

Fenomena global tersebut relevan dengan perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang semakin membutuhkan teknologi digital untuk mendukung aktivitas bisnis dan pengelolaan keuangan. Meskipun penggunaan teknologi digital semakin berkembang, digitalisasi transaksi belum selalu diikuti oleh kemampuan menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan berkualitas. Keterbatasan literasi akuntansi, literasi digital, keterampilan pengguna, serta kemampuan mengintegrasikan data transaksi masih menjadi tantangan bagi sebagian pelaku UMKM. Penelitian Asmira dan Sulkiah (2025) menunjukkan bahwa digitalisasi akuntansi tidak selalu memberikan pengaruh langsung terhadap kualitas laporan keuangan UMKM, sementara pengendalian internal memiliki peran yang signifikan. Sebaliknya, Romadhoni dan Putri (2024) menemukan bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi e-kasir berpengaruh positif terhadap kualitas laporan keuangan UMKM, sedangkan pengetahuan dan keterampilan pengguna tidak berpengaruh signifikan. Perbedaan temuan tersebut menunjukkan bahwa keberadaan teknologi belum secara otomatis menjamin peningkatan kualitas informasi keuangan dan efektivitasnya dapat dipengaruhi oleh karakteristik sistem serta pengguna.

Dalam konteks tersebut, akurasi laporan keuangan menjadi aspek penting karena kesalahan dalam penginputan transaksi, pengklasifikasian akun, pengukuran, maupun pemrosesan data dapat menyebabkan laporan tidak menggambarkan kondisi ekonomi usaha secara tepat. Software akuntansi dapat membantu mengurangi kesalahan melalui otomatisasi perhitungan, integrasi transaksi, dan standardisasi proses pencatatan. Yang et al. (2024) dan Johri (2025) memperlihatkan bahwa transformasi digital dan kualitas sistem informasi akuntansi berpotensi meningkatkan kualitas dan akurasi informasi keuangan. Namun, manfaat teknologi tetap bergantung pada bagaimana software digunakan dan bagaimana pengguna memahami proses akuntansi. Dalam konteks Indonesia, Zahir Accounting merupakan salah satu software akuntansi yang dapat digunakan untuk mendukung pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, kas, piutang, utang, dan penyusunan laporan keuangan secara terintegrasi. Penggunaan software secara optimal diperkirakan dapat meningkatkan akurasi laporan keuangan.

Selain faktor teknologi, kompetensi pengguna dan pelatihan merupakan faktor penting dalam implementasi software akuntansi. Pengguna yang memiliki pengetahuan akuntansi, keterampilan teknis, pengalaman, dan ketelitian secara teoritis lebih mampu melakukan input transaksi, memilih akun, serta memeriksa informasi yang dihasilkan sistem. Namun, ketika software telah memiliki fitur otomatisasi dan prosedur yang terstandarisasi, pengaruh kompetensi individu terhadap akurasi laporan dapat menjadi lebih kecil. Kondisi tersebut diperkuat oleh Romadhoni dan Putri (2024) yang menemukan bahwa pengetahuan dan keterampilan pengguna tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laporan keuangan. Sebaliknya, pelatihan dapat menjadi mekanisme penting untuk menjembatani kemampuan pengguna dengan tuntutan teknologi. Pelatihan membantu pengguna memahami fungsi software, prosedur pencatatan, pengklasifikasian akun, dan hubungan antara input transaksi dengan laporan yang dihasilkan. Nguyen et al. (2024) juga menekankan pentingnya kesiapan sumber daya manusia dan dukungan organisasi dalam keberhasilan transformasi digital akuntansi pada SME.

Berdasarkan penelitian terdahulu, terdapat research gap yang masih perlu dikaji. Pertama, penelitian sebelumnya lebih banyak menggunakan kualitas laporan keuangan atau kualitas informasi akuntansi sebagai variabel dependen, sedangkan kajian yang secara spesifik menguji akurasi laporan keuangan sebagai konsekuensi penggunaan software akuntansi masih terbatas. Kedua, hasil penelitian mengenai pengaruh digitalisasi, sistem

informasi akuntansi, dan kompetensi pengguna masih menunjukkan ketidakkonsistenan. Sebagian penelitian menemukan bahwa teknologi berpengaruh positif terhadap kualitas laporan, sementara penelitian lainnya menunjukkan bahwa digitalisasi atau kompetensi pengguna tidak memberikan pengaruh signifikan (Asmira & Sulkiah, 2025; Romadhoni & Putri, 2024). Ketiga, penelitian yang menguji secara bersamaan penggunaan software akuntansi, kompetensi pengguna, dan pelatihan terhadap akurasi laporan keuangan, khususnya pada pengguna software tertentu seperti Zahir Accounting dalam konteks UMKM perkotaan Indonesia, masih terbatas.

Penelitian ini mengisi kesenjangan tersebut dengan mengintegrasikan faktor teknologi, sumber daya manusia, dan pengembangan kapasitas melalui pelatihan dalam menjelaskan akurasi laporan keuangan. Penelitian dilakukan pada pengguna Zahir Accounting di Kecamatan Duren Sawit, DKI Jakarta, yang memiliki karakteristik usaha yang beragam, meliputi perdagangan, jasa, kuliner, dan manufaktur rumahan. Fokus pada pengguna software tertentu memberikan kontribusi empiris yang lebih spesifik dibandingkan penelitian yang mengukur digitalisasi secara umum. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur akuntansi digital sekaligus memberikan implikasi praktis bagi pelaku UMKM dan penyedia pelatihan dalam meningkatkan kualitas penggunaan software akuntansi. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penggunaan Software Zahir Accounting, kompetensi pengguna, dan pelatihan terhadap akurasi laporan keuangan pada pengguna Zahir Accounting di Kecamatan Duren Sawit, DKI Jakarta.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain survei. Objek penelitian adalah pengguna Zahir Accounting di Kecamatan Duren Sawit, DKI Jakarta. Responden merupakan pelaku usaha, staf keuangan, atau bagian administrasi yang menggunakan Zahir Accounting secara aktif dalam proses pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan. Teknik sampling menggunakan *purposive sampling* karena tidak tersedia data resmi mengenai jumlah keseluruhan pengguna Zahir Accounting di wilayah penelitian.

Jumlah sampel sebanyak 50 responden. Pengumpulan data dilakukan menggunakan kuesioner tertutup dengan skala Likert lima poin. Instrumen mencakup indikator

penggunaan software Zahir Accounting, kompetensi pengguna, pelatihan, dan akurasi laporan keuangan.

Analisis data dilakukan menggunakan Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan SmartPLS 3. Evaluasi model meliputi outer model dan inner model. Outer model dievaluasi melalui outer loading, discriminant validity, Average Variance Extracted (AVE), composite reliability, dan Cronbach's Alpha. Inner model dievaluasi melalui R-square dan pengujian koefisien jalur menggunakan bootstrapping.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Responden penelitian berasal dari berbagai sektor usaha (perdagangan, jasa, kuliner, dan manufaktur rumahan) dengan skala usaha mikro, kecil, dan menengah. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan software akuntansi tidak terbatas pada satu jenis usaha, melainkan mencakup lingkungan usaha yang beragam. Dari sisi pelatihan, 58% responden telah mengikuti pelatihan Zahir Accounting, sementara 42% belum pernah mengikuti pelatihan formal dan lebih banyak belajar secara mandiri. Perbedaan pengalaman pelatihan ini penting karena pemanfaatan fitur software tidak hanya bergantung pada keberadaan aplikasi, tetapi juga pada pemahaman pengguna terhadap prosedur dan fungsi sistem.

Evaluasi Model Pengukuran

Evaluasi *outer model* dilakukan untuk memastikan bahwa indikator yang digunakan mampu mengukur konstruk penelitian secara valid dan reliabel. Hasil pengujian menunjukkan bahwa indikator pada konstruk penelitian memenuhi kriteria *convergent validity*. Nilai *outer loading* indikator akurasi laporan keuangan, misalnya, berada pada rentang yang memadai, dengan beberapa indikator menunjukkan nilai loading di atas 0,80.

Selanjutnya, pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh konstruk memiliki nilai Cronbach's Alpha di atas 0,70, *Composite Reliability* di atas 0,70, dan AVE di atas 0,50. Nilai tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Evaluasi Reliabilitas dan Validitas Konstruk

Variabel	Cronbach's Alpha	Composite Reliability	AVE
Akurasi Laporan Keuangan	0,928	0,944	0,739
Kompetensi Pengguna	0,934	0,946	0,687
Pelatihan	0,959	0,965	0,778
Penggunaan Software	0,897	0,921	0,662

Sumber: Data diolah dengan SmartPls 3, 2026

Hasil tersebut menunjukkan bahwa instrumen penelitian memiliki tingkat konsistensi internal yang baik. Dengan demikian, konstruk penggunaan software, kompetensi pengguna, pelatihan, dan akurasi laporan keuangan telah memenuhi persyaratan untuk digunakan dalam evaluasi model struktural.

Evaluasi Model Struktural

Kemampuan model dalam menjelaskan variabel akurasi laporan keuangan dapat dilihat dari nilai R-Square sebesar 0,819 dan *Adjusted R-Square* sebesar 0,808. Artinya, penggunaan Software Zahir Accounting, kompetensi pengguna, dan pelatihan secara bersama-sama mampu menjelaskan 81,9% variasi akurasi laporan keuangan, sedangkan 18,1% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian.

Tabel 2. Koefisien Determinasi

Variabel Dependen	R ²	Adjusted R ²
Akurasi Laporan Keuangan	0,819	0,808

Sumber: Data diolah dengan SmartPls 3, 2026

Nilai tersebut menunjukkan daya jelas model yang kuat, sehingga kombinasi faktor teknologi, sumber daya manusia, dan pelatihan relevan dalam menjelaskan akurasi laporan keuangan pada pengguna Zahir Accounting. Namun, nilai R² yang tinggi tidak berarti bahwa seluruh faktor yang menentukan akurasi telah tercakup dalam model. Sebesar 18,1% variasi masih dapat berasal dari faktor lain seperti pengendalian internal, kualitas data input, dukungan manajemen, kompleksitas transaksi, dan kondisi organisasi.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan *bootstrapping* pada SmartPLS. Kriteria signifikansi ditetapkan pada $\alpha = 5\%$, dengan nilai *t-statistic* > 1,96 atau *p-value* < 0,05 sebagai dasar penerimaan hipotesis.

Tabel 3. Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Hubungan	β	t-statistic	p-value	Keputusan
H1	Penggunaan Software → Akurasi	0,345	1,993	0,047	Diterima
H2	Kompetensi Pengguna → Akurasi	0,055	0,351	0,725	Ditolak
H3	Pelatihan → Akurasi	0,571	2,309	0,021	Diterima

Sumber: Data diolah dengan SmartPls 3, 2026

Pembahasan

1. Pengaruh Penggunaan Software Zahir Accounting terhadap Akurasi Laporan Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan Software Zahir Accounting berpengaruh positif dan signifikan terhadap akurasi laporan keuangan, dengan koefisien sebesar 0,345, *t-statistic* 1,993, dan *p-value* 0,047. Dengan demikian, H1 diterima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin optimal penggunaan Zahir Accounting dalam proses pencatatan dan penyusunan laporan keuangan, semakin tinggi kecenderungan akurasi laporan keuangan yang dihasilkan.

Temuan ini menunjukkan bahwa teknologi akuntansi memberikan kontribusi nyata terhadap kualitas proses pencatatan. Penggunaan software memungkinkan transaksi dicatat secara terstruktur dan terintegrasi serta mengurangi pekerjaan manual yang berpotensi menimbulkan kesalahan perhitungan. Ketika pengguna memanfaatkan fitur software secara konsisten, proses pencatatan dan penyusunan laporan menjadi lebih sistematis sehingga peluang terjadinya kesalahan administratif dapat ditekan.

Temuan tersebut juga mendukung pandangan bahwa digitalisasi akuntansi tidak hanya memberikan manfaat berupa efisiensi, tetapi dapat meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan sistem. Hasil ini sejalan dengan penelitian Yang et al. (2024) yang menunjukkan bahwa transformasi digital dapat meningkatkan kualitas komparabilitas informasi akuntansi. Dengan demikian, hasil penelitian ini memberikan bukti pada tingkat pengguna bahwa pemanfaatan software akuntansi secara langsung dapat mendukung akurasi laporan keuangan.

Implikasi penting dari temuan ini adalah bahwa investasi pada software saja belum cukup; manfaat teknologi akan lebih optimal apabila pengguna memanfaatkan fitur pencatatan, pengolahan, dan pelaporan secara konsisten.

2. Pengaruh Kompetensi Pengguna terhadap Akurasi Laporan Keuangan

Berbeda dengan penggunaan software, kompetensi pengguna tidak berpengaruh signifikan terhadap akurasi laporan keuangan. Koefisien jalur sebesar 0,055, *t-statistic* 0,351, dan *p-value* 0,725 menunjukkan bahwa H2 ditolak. Dengan demikian, peningkatan kompetensi pengguna secara langsung belum dapat dibuktikan meningkatkan akurasi laporan keuangan dalam konteks penelitian ini.

Temuan ini menarik karena secara teoritis pengguna yang memiliki pengetahuan akuntansi dan keterampilan teknis seharusnya lebih mampu menghasilkan laporan yang akurat. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi individu bukan merupakan faktor penentu langsung. Salah satu penjelasan yang memungkinkan adalah karakteristik Zahir Accounting sebagai software yang menyediakan proses otomatisasi dan prosedur yang relatif terstandarisasi. Sebagian proses pengolahan transaksi telah dilakukan oleh sistem sehingga perbedaan kompetensi individu tidak selalu menghasilkan perbedaan akurasi laporan secara langsung.

Temuan ini juga konsisten dengan penelitian Romadhoni dan Putri (2024) yang menunjukkan bahwa pengetahuan dan keterampilan pengguna tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laporan keuangan UMKM, meskipun penggunaan sistem informasi akuntansi memberikan pengaruh positif.

Hasil ini memberikan kontribusi penting terhadap penelitian karena menunjukkan bahwa dalam lingkungan akuntansi digital, kompetensi pengguna perlu dibedakan antara kompetensi umum dan kemampuan spesifik dalam menggunakan sistem. Seseorang dapat memiliki pengetahuan akuntansi yang baik, tetapi apabila tidak memahami alur kerja software, manfaat kompetensi tersebut belum tentu diterjemahkan menjadi peningkatan akurasi. Sebaliknya, software yang mudah digunakan dan terstandarisasi dapat membantu pengguna dengan tingkat kompetensi berbeda menghasilkan laporan yang relatif konsisten.

Dengan demikian, ketidaksignifikanan kompetensi tidak berarti bahwa kompetensi pengguna tidak penting, tetapi menunjukkan bahwa pengaruh kompetensi secara langsung terhadap akurasi belum cukup kuat dalam model penelitian ini.

3. Pengaruh Pelatihan terhadap Akurasi Laporan Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap akurasi laporan keuangan dengan koefisien sebesar 0,571, *t-statistic* 2,309, dan *p-value* 0,021. Dengan demikian, H3 diterima. Di antara tiga variabel independen, pelatihan memiliki koefisien pengaruh paling besar.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa pelatihan memiliki posisi strategis dalam keberhasilan implementasi software akuntansi. Pelatihan tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis dalam mengoperasikan aplikasi, tetapi juga membantu pengguna memahami hubungan antara transaksi yang dimasukkan dengan laporan yang

dihasilkan. Pemahaman tersebut penting karena kesalahan dalam penggunaan software dapat terjadi bukan hanya karena kesalahan teknis, tetapi juga karena pengguna tidak memahami prinsip akuntansi yang mendasari suatu transaksi.

Temuan ini diperkuat oleh kondisi responden, di mana 58% pengguna pernah mengikuti pelatihan, sedangkan 42% belum pernah mengikuti pelatihan formal. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa pelatihan masih menjadi aspek yang perlu diperluas dalam penggunaan software akuntansi.

Hasil penelitian juga sejalan dengan perspektif DeLone dan McLean (2003) yang menempatkan penggunaan sistem sebagai salah satu aspek penting dalam keberhasilan sistem informasi. Pelatihan dapat meningkatkan kemampuan pengguna untuk memanfaatkan sistem secara tepat sehingga kualitas output yang dihasilkan menjadi lebih baik. Temuan ini juga konsisten dengan penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa pelatihan pengguna sistem informasi akuntansi dapat meningkatkan kualitas informasi keuangan.

Menariknya, koefisien pelatihan (0,571) lebih besar dibandingkan penggunaan software (0,345). Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan software memang penting, tetapi kemampuan pengguna untuk memahami dan memanfaatkan software melalui pelatihan justru memberikan kontribusi yang lebih kuat terhadap akurasi laporan keuangan.

4. Pengaruh Kompetensi Pengguna terhadap Akurasi Laporan Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi pengguna tidak berpengaruh signifikan terhadap akurasi laporan keuangan, dengan koefisien sebesar 0,055, t-statistic 0,351, dan p-value 0,725. Karena nilai p-value lebih besar dari 0,05, maka H2 ditolak. Temuan ini menunjukkan bahwa tingkat kompetensi pengguna belum secara langsung menentukan tingkat akurasi laporan keuangan pada pengguna Zahir Accounting di Kecamatan Duren Sawit, DKI Jakarta.

Hasil tersebut dapat dijelaskan karena Zahir Accounting memiliki fitur otomatisasi dan prosedur pencatatan yang relatif terstandarisasi, sehingga sebagian proses pengolahan transaksi dilakukan oleh sistem. Dengan demikian, perbedaan kompetensi individu pengguna tidak selalu menghasilkan perbedaan akurasi laporan secara langsung. Temuan ini sejalan dengan Romadhoni dan Putri (2024) yang menemukan bahwa pengetahuan dan keterampilan pengguna tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas laporan keuangan UMKM. Dalam konteks penggunaan software akuntansi, peningkatan

kompetensi perlu didukung oleh pelatihan yang spesifik terhadap penggunaan sistem, sehingga kemampuan pengguna dapat diterapkan secara tepat dalam proses pencatatan dan pelaporan keuangan.

5. Pembahasan Integratif

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan pola yang menarik. Penggunaan software dan pelatihan terbukti berpengaruh signifikan, sedangkan kompetensi pengguna tidak berpengaruh langsung. Model mampu menjelaskan 81,9% variasi akurasi laporan keuangan.

Temuan tersebut mengindikasikan bahwa akurasi laporan keuangan dalam lingkungan akuntansi digital lebih banyak ditentukan oleh kombinasi antara kualitas pemanfaatan teknologi dan proses pembelajaran pengguna dibandingkan kompetensi individual secara langsung. Dengan kata lain, software menyediakan mekanisme otomatisasi dan standarisasi, sedangkan pelatihan memastikan pengguna memahami bagaimana mekanisme tersebut digunakan secara tepat.

Temuan ini sekaligus memberikan penjelasan terhadap hasil yang tidak signifikan pada variabel kompetensi pengguna. Kompetensi tetap diperlukan sebagai fondasi, tetapi dalam sistem yang terotomatisasi, kompetensi tidak selalu menjadi determinan langsung apabila pengguna telah memperoleh pelatihan yang memadai dan software mampu memberikan prosedur kerja yang terstandarisasi.

Secara praktis, hasil penelitian mengarah pada strategi yang jelas bagi UMKM. Peningkatan akurasi laporan keuangan tidak cukup dilakukan dengan membeli atau menggunakan software akuntansi. Pelaku usaha perlu memastikan bahwa software digunakan secara optimal dan disertai pelatihan yang terstruktur, praktis, dan berkelanjutan. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengembangan software sebaiknya diarahkan pada fitur validasi otomatis, kemudahan penggunaan, rekonsiliasi, dan bantuan pengguna agar kesalahan input dapat diminimalkan. Rekomendasi tersebut juga sejalan dengan implikasi penelitian dalam skripsi yang menyarankan optimalisasi fitur software dan pelatihan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis, penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan Software Zahir Accounting dan pelatihan merupakan faktor yang berperan penting dalam

meningkatkan akurasi laporan keuangan, sedangkan kompetensi pengguna tidak menunjukkan pengaruh langsung yang signifikan. Model penelitian memiliki kemampuan penjelasan yang kuat, yang menunjukkan bahwa kombinasi faktor teknologi, sumber daya manusia, dan pengembangan kapasitas mampu menjelaskan sebagian besar variasi akurasi laporan keuangan pada pengguna Zahir Accounting di Kecamatan Duren Sawit, DKI Jakarta.

Secara parsial, penggunaan Software Zahir Accounting terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap akurasi laporan keuangan. Temuan ini menunjukkan bahwa pemanfaatan software secara optimal dan konsisten dapat membantu menghasilkan pencatatan dan pelaporan yang lebih terstruktur serta mengurangi kesalahan manual. Pelatihan juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan, yang menunjukkan bahwa pemahaman pengguna terhadap fitur dan prosedur software menjadi faktor penting dalam menghasilkan laporan yang akurat. Sebaliknya, kompetensi pengguna tidak berpengaruh signifikan secara langsung, yang mengindikasikan bahwa dalam lingkungan software akuntansi yang terstandarisasi dan terotomatisasi, variasi kompetensi individu belum tentu menghasilkan perbedaan akurasi laporan secara langsung.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan temuan bahwa akurasi laporan keuangan tidak hanya ditentukan oleh keberadaan teknologi, tetapi juga oleh kemampuan pengguna dalam memanfaatkan teknologi melalui pelatihan yang tepat. Dengan demikian, optimalisasi software dan penguatan pelatihan pengguna menjadi strategi yang lebih penting dibandingkan hanya meningkatkan kompetensi individu secara umum. Temuan ini memperkuat kajian akuntansi digital dengan menunjukkan pentingnya integrasi antara teknologi dan pengembangan kapasitas pengguna dalam meningkatkan akurasi informasi keuangan pada UMKM.

REFERENSI

- Anasta, D. (2024). Analisis Manajemen Laba dan Penerapan Teori Akuntansi Positif. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 21.
- Anggraini, L. (2024). Kesesuaian Sistem Informasi Akuntansi dalam Perspektif Teori Kontingensi. *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis*, 6.

- Ansari, N., Lubis, A., & Hasanah, R. (2024). Analisis Penggunaan Software Akuntansi dalam Meningkatkan Kemampuan Mahasiswa Menyusun Laporan Keuangan. *Derivatif: Jurnal Manajemen Ekonomi dan Akuntansi*, 1(01), 53-60.
- Apsari, R. (2023). Pengaruh Kualitas Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kepuasan Pengguna. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi*, 5.
- Asmira, N., & Sulkiah. (2025). The implementation of accounting digitalization and internal control on the quality of financial reports. *E-Jurnal Akuntansi*, 35.
- Bhaskoro, A. (2020). Pengaruh Leverage, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Praktik Perataan Laba. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 9(9).
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- DeLone, W. H., & McLean, E. R. (2003). The DeLone and McLean model of information systems success: A ten-year update. *Journal of Management Information Systems*, 19(4), 9–30. <https://doi.org/10.1080/07421222.2003.11045748>
- Dewi, P. P., & Asriani, N. L. P. (2019). Analisis Faktor-Faktor Kesuksesan Penerapan Enterprise Resource Planning (ERP) Pada Perusahaan Pengguna ERP Wilayah Bali. *Jurnal Riset Akuntansi Mercu Buana*, 5(1), 39-48.
- FASB. (2024). Conceptual Framework for Financial Reporting. Financial Accounting Standards Board.
- Handayani, S., & Sudiana, I. K. (2019). Pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi terhadap kualitas laporan keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi*, 13(2), 145–158.
- Harini, S., Raharjo, K., & Priyadi, A. (2025). Human Capital Accounting dan Dampaknya pada Kinerja Keuangan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 29(1).
- Ismail, S. I. W., Samsinar, S., & Oktafiyah, N. (2025). Pengaruh Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi dan Penggunaan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja UMKM Sektor Pengolahan Makanan dan Minuman di Kecamatan Pallangga. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 4(4), 6969-6979.
- Johri, A. (2025). Impact of artificial intelligence on the performance and quality of accounting information systems and accuracy of financial data reporting. *Accounting Forum*, 49(5), 1096–1120. <https://doi.org/10.1080/01559982.2025.2451004>

- Krisnawati, D., Sherlinda, S., & Masitoh, G. (2025). Analisis Persepsi Pengguna Myob Accounting Dalam Penyusunan Laporan Keuangan: Kemudahan, Efisiensi, Dan Akurasi. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan dan Tata Kelola Perusahaan*, 2(4), 1182-1193.
- Kurniawan, E. C., Soeherman, B., & Sutedjo, S. (2023). Disrupsi teknologi dalam kantor jasa akuntan: Sebuah peringatan. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 14(1), 50-74.
- Lumbanbatu, M. J., & Marpaung, A. N. (2024). Dampak Teknologi Terhadap Praktik Akuntansi. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ilmu Ekonomi (Jasmien)*, 4(03), 221-229.
- Meirina, E. (2017). Pengaruh Pemahaman Akuntansi Dasar Dan Keahlian Pengoperasian Komputer Pada Mahasiswa Akuntansi Terhadap Penggunaan Komputer Akuntansi. *Jurnal Pundi*.
- Nguyen, T., Le-Anh, T., Nguyen, N. T. H., Nguyen, L. T. H., & Nguyen, T. X. (2024). Digital transformation in accounting of Vietnamese small and medium enterprises. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 23(2), 769–787. <https://doi.org/10.1108/JFRA-12-2023-0761>
- Nindiawati, A. (2020). Pengaruh Penerapan Software Kuntansi (Zahir Accounting) terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Syntax Transformation*, 1(6), 214-220.
- Ningrum, W. W., Oktavia, S., & Jayanti, F. (2024). Peran Akuntan Dalam Era Digital: Transformasi Profesi Dan Keterampilan Baru Dalam Menghadapi Teknologi Dan Tuntutan Pasar. *Studia Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(2), 140-149.
- Noe, R. A., Hollenbeck, J. R., Gerhart, B., & Wright, P. M. (2017). *Human resource management: Gaining a competitive advantage* (9th ed.). McGraw-Hill Education.
- Nusron, H. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Informasi Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Akuntansi Publik*, 7(1).
- Nuswantoro, G. (2025). Kompetensi SDM Akuntansi dan Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Akuntansi Publik*, 10(1).
- Osesoga, M. S. (2020). Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya (Studi Pada Perusahaan Ritel Wilayah Tangerang, Tangerang Selatan, Jakarta, Dan Bogor). *Ultimaccounting Jurnal Ilmu Akuntansi*, 12(2), 152-173.

- Pangaribuan, M. (2023). Kualitas Laporan Keuangan dan Penerapan PSAK. *Jurnal Akuntansi Berkelanjutan*, 8(2).
- Prasetio, T., Hariyani, R., Sofiani, F., & Retnoningrum, E. (2024). Pendampingan Penggunaan Aplikasi Zahir Accounting Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Siswa Tingkat Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis*, 4(1), 39-49.
- Pratama, R. (2021). Pemanfaatan software akuntansi dan kualitas pelaporan keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi Terapan*, 5(1), 23–34.
- Puspitasari, S., Jasrial, J., Prastati, T., Muhtarom, M., & Raga, R. A. (2025). Pendampingan Dan Pembinaan Teknologi Informasi Untuk Optimalisasi Administrasi Dan Keuangan Di Masjid Al Hijriyah. *Jurnal Pemberdayaan Sosial dan Teknologi Masyarakat*, 5(1), 101-108.
- Putri, A. B. A., & Dewi, L. G. K. (2025). Pengaruh Pemahaman Akuntansi, Persepsi Kegunaan, Dan Persepsi Kemudahan Terhadap Minat Penggunaan Si APIK: Studi di UMKM Binaan dan Mitra Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Bali. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 16(01), 178-189.
- Putri, D. A., & Rachman, A. (2020). Pelatihan aplikasi akuntansi dan akurasi laporan keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 22(1), 67–79.
- Putri, I. A., Zahara, Z., & Sudiman, J. (2025). Analisis Aplikasi Digital Dalam Meningkatkan Efisiensi Pengelolaan Keuangan Umkm Pendekatan Toe Model (Studi Kasus Bengkel Simpati Motor). *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(5), 179-190.
- Putri, S. Y. A., Nurdiniah, D., Muhammad, M., Febryan, A., & Suci, A. R. (2025). Pelatihan Aplikasi Komputer Akuntansi Zahir Accounting Versi 6 Untuk Peningkatan Kompetensi Akuntansi di SMKN 2 Kota Bekasi. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 5(1), 198-205.
- Rahmawati, M., Tukan, M. B., Agustina, T., Saridawati, S., Suryani, R., Sabariah, E., & Indrarti, W. (2024). Penerapan Zahir Accounting Versi 6.0 Dalam Meningkatkan Efisiensi Laporan Keuangan. *JAIS-Journal of Accounting Information System*, 4(2), 98-103.

- Romadhoni, F., & Putri, E. (2024). Pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi e-kasir dan keahlian pemakai terhadap kualitas laporan keuangan pada UMKM di Provinsi Jawa Tengah. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(3)
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting information systems* (14th ed.). Pearson Education.
- Sadiyah, F. (2024). Kualitas Sistem Informasi dan Dampaknya pada Informasi Akuntansi. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 9(3).
- Sari, N. P., & Nugroho, M. A. (2020). Kompetensi pengguna dan kualitas laporan keuangan pada UMKM pengguna aplikasi akuntansi. *Jurnal Riset Akuntansi*, 12(1), 41–52.
- Song, H., Lu, Y., & Yang, Z. (2026). Digital transformation of enterprises and accounting information quality: A resource dependence theory perspective. *Emerging Markets Finance and Trade*, 62(5), 1328–1344.
<https://doi.org/10.1080/1540496X.2025.2552882>
- Susanto, A. (2017). *Sistem informasi akuntansi: Pemahaman konsep secara terpadu*. Lingga Jaya.
- Sutrisno, P., Rudyanto, A., Tjhai, F. J., Destriana, N., & Marlinah, A. (2023). Pendampingan Dosen Pada Pembelajaran Akuntansi Secara Daring di SMA Santo Kristoforus II. *Surya Abdimas*, 7(1), 137-147.
- Tran, Q. (2020). The Role of Human Capital in Enterprise Performance. *International Journal of Economics and Management*, 14(2).
- Wahyuningsih, S., & PD, M. M. (2024). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Pemanfaatan Teknologi Informasi, Penerapan Standar Akuntansi Pemerintah (Sap), Dan Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan (Studi Empiris Pada Satuan Kerja Lingkup Wilayah Kppn Di Yogyakarta). *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Kewirausahaan*, 20(1), 39-56.
- Wibowo, A., & Hidayat, R. (2018). Pengaruh pelatihan pengguna sistem informasi akuntansi terhadap kualitas informasi keuangan. *Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, 6(2), 101–112.
- Widarjo, W., Anwar, S., & Karyoto, A. (2020). Penerapan Pengukuran Nilai Wajar dalam Laporan Keuangan. *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 21(3).
- Widjaja, D. (2024). Implementasi Sistem Informasi Akuntansi pada Perusahaan Ritel. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 12(1).

- Wiratama, I. (2020). Manajemen Laba dan Teori Akuntansi Positif. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 2(1).
- Yang, J., Ying, L., & Xu, X. (2024). Digital transformation and accounting information comparability. *Finance Research Letters*, 61, 104993.
<https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.104993>
- Yudistira, R., Astriani, D., & Puspitasari, M. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Pengendalian Internal: Studi Kasus pada Klinik PT. Hurip Putera Husada. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(2), 2378-2390.
- Yunita, E., & Ananta, F. (2024, August). Perbandingan Efektivitas Aplikasi Akuntansi MYOB dan Accurate untuk UMKM (Studi Kasus Herdreams. Studio Kota Malang). In *Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE)* (Vol. 4, No. 5).

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mohammad Husni Thamrin

Kampus A UMHT

Jl. Raya Pondok Gede No. 23 – 25 Kramatjati, Jakarta Timur 13550

Telp. (021) 8096411 ext. 1218; HP. 0812.11702090

Email: ojslppmumht@gmail.com Web : <http://journal.thamrin.ac.id/index.php/JIPKMHtharmin>