

# PROSIDING

SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPERS

*Penguatan Ekonomi  
Berbasis Teknologi Digital*

**Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia**

Jl. Slamet Riyadi No.361, Windan, Makamhaji, Kec. Kartasura,  
Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57161

2022

---

**ANALISIS FUNDAMENTAL SAHAM PT ALFA ENERGI INVESTAMA TBK  
(FIRE) PADA PT PHINTRACO TAHUN 2022**

**Putri Wulan Rahmahwati**

Institut Teknologi Bisnis – AAS Indonesia

Jl. Slamet Riyadi No. 361 Windan, Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo, 57161

e-mail: [putriwln649@gmail.com](mailto:putriwln649@gmail.com)

**Abstrak**

Fenomena pandemi covid-19 dirasakan seluruh dunia di akhir tahun 2019. Di Indonesia covid-19 terdeteksi pertama kali pada 2 Maret 2020 dan mulai berdampak secara sosial ekonomi pada sekitar awal bulan Mei 2020 setelah Badan Nasional Penanggulangan Bencana (PSBB) pada 19 April 2020 mengumumkan jumlah pasien yang positif covid-19 diikuti kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang diterapkan oleh sejumlah Pemerintah Provinsi diseluruh Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan investasi saham PT Alfa Energi Investama Tbk melalui analisis fundamental berdasarkan perhitungan rasio keuangan PT Alfa Energi Investama Tbk periode 2022. Hal ini berkaitan dengan kondisi ekonomi Indonesia saat itu sebagai dampak awal sosial ekonomi dari covid-19. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data pada penulisan ini menggunakan teknik dokumentasi. Data yang diambil dalam penelitian ini berasal dari data-data dokumentasi Laporan Keuangan pada tahun 2022 yang didapatkan melalui situs resmi PT Phintraco Sekuritas yaitu [www.phintracosekuritas.com](http://www.phintracosekuritas.com). Berdasarkan hasil perhitungan rasio, peneliti menyimpulkan bahwa perusahaan ini layak untuk diinvestasikan dengan hasil yang optimal pada indikator rasio CR, dan DER walaupun kurang optimal pada rasio ROE, EPS, PER dan PBV. PT Alfa Energi Investama Tbk ini dapat dikatakan memiliki kinerja dan peluang prospek yang lebih baik atau saham yang lebih bagus dan layak untuk dibeli untuk jangka panjang oleh investor.

**Kata kunci:** Analisis Fundamental, PT. Alfa Energi Investama Tbk, Kelayakan Investasi, Rasio Keuangan

**Abstract**

The phenomenon of the covid-19 pandemic was felt throughout the world at the end of 2019. In Indonesia, covid-19 was detected for the first time on March 2, 2020 and began to have a socio-economic impact around early May 2020 after the National Disaster Management Agency (PSBB) announced on April 19, 2020 the number of patients who tested positive for Covid-19 was followed by the Large-Scale Social Restrictions (PSBB) policy implemented by a number of provincial governments throughout Indonesia. This study aims to determine the feasibility of investing in shares of PT Alfa Energi Investama Tbk through fundamental analysis based on calculating the financial ratios of PT Alfa Energi Investama Tbk for the 2022 period. This was related to Indonesia's economic conditions at that time as the initial socio-economic impact of Covid-19. This type of research is descriptive research using a quantitative approach. Data collection techniques at this writing using documentation techniques. The data taken in this study comes from the documentation data of the Financial Statements for 2022 obtained through the official website of PT Phintraco Sekuritas, namely [www.phintracosekuritas.com](http://www.phintracosekuritas.com). Based on the ratio calculation results, the researchers concluded that this company is worth investing in with

---

optimal results on the CR and DER ratio indicators, although not optimal on the ROE, EPS, PER and PBV ratios. PT Alfa Energi Investama Tbk can be said to have better performance and prospect opportunities or stocks that are better and worth buying for the long term by investors.

**Keywords:** Fundamental Analysis, PT. Alfa Energi Investama Tbk, Investment Feasibility, Financial Ratios

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Industri batubara menjadi salah satu industri yang menarik untuk dilakukan investasi. Industri pertambangan batubara memainkan peran penting dalam menunjang perekonomian negara, karena pendapatan dari pajak dan royalti penjualan batubara dapat dialokasikan untuk menunjang pembangunan ekonomi dan sebagai salah satu sumber daya energi yang ekonomis untuk memenuhi kebutuhan listrik nasional. Saham (stock) merupakan tanda penyertaan atau kepemilikan seseorang atau badan dalam suatu perusahaan atau perseroan terbatas. Saham berwujud selembar kertas yang menerangkan bahwa pemilik kertas tersebut adalah pemilik perusahaan yang menerbitkan surat berharga tersebut (Darmadji dan Fakhrudin, 2012:5).

Pada zaman ini perkembangan ekonomi dunia telah melaju pesat seiring dengan berjalannya perkembangan zaman. Kondisi tersebut ditandai dengan banyaknya industri-industri baru bermunculan dan bertumbuh dengan cepat di berbagai sektor baik di ruang lingkup industri domestik maupun mancanegara. Saat ini, kondisi dunia sedang terguncang akibat terjadinya pandemi COVID-19 (Coronavirus Disease 2019) yang berasal dari kota Wuhan, China. Pandemi ini berasal dari virus hewan yang kemudian berevolusi sehingga dapat menjangkit ke manusia dan dapat menyebar dengan mudah. Awal tahun 2020 tepatnya bulan Maret, Indonesia telah mengidentifikasi kasus pertama yang kian lama kian meluas penyebaran COVID-19 (Coronavirus Disease 2019) di Indonesia sehingga menyebabkan berbagai dampak di berbagai sektor. Sewaktu peneliti melaksanakan penelitian ini, COVID-19 (Coronavirus Disease 2019) masih tersebar luas di Indonesia sehingga pemerintah harus melaksanakan regulasi-regulasi dalam pencegahan dan penanganan COVID-19 (Coronavirus Disease 2019) salah satunya yaitu Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Dengan dilaksanakannya regulasi tersebut maka terdapat dampak positif dan negatif. Dampak positifnya adalah dapat menekan angka positif di Indonesia, sementara dampak negatifnya adalah merosotnya perekonomian di Indonesia.

Menurut liputan6.com, bahwa Indonesia pada tahun 2020 telah mengalami penurunan sebanyak 16% akan kebutuhan energi. Hal tersebut berdampak bagi perusahaan-perusahaan sektor energi dan tercermin pada laporan keuangannya. Oleh sebab itu, stakeholders dan shareholders mestinya dapat menganalisis laporan keuangan dikarenakan untuk mengambil keputusan dalam berinvestasi wajib melihat indikator-indikator utama. Selaku sumber informasi, laporan keuangan akan lebih berguna apabila dikomparasikan dengan suatu periode dengan periode lainnya atau dengan perusahaan yang satu sektor lainnya.

Penelitian Pengaruh Faktor Fundamental dan Risiko Sistematis terhadap Harga Saham pada Pasar Modal Syariah didukung oleh penelitian Astuty (2017) yang menunjukkan bahwa rasio hutang terhadap ekuitas parsial (DER), rasio laba harga (PER), laba per saham (EPS), dan price to book value (PBV) memiliki pengaruh terhadap harga saham, sementara return on aset (ROA), margin lababersih (NPM), dan Beta tidak berpengaruh.

---

Penelitian lain dilakukan oleh Maulana (2017) dimana variabel return on equity dan price book value secara parsial berpengaruh terhadap harga saham, sedangkan debt equity ratio dan beta tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham. Selanjutnya penelitian menurut Setyowati dan ningsih (2016) dimana Earning Per Share (EPS), Return on Equity (ROE), Rasio Hutang terhadap Ekuitas (DER), Saham beta, inflasi dan nilai tukar tidak mempengaruhi pengembalian syariah. Dalam berinvestasi, sebagai seorang muslim hendaknya berinvestasi pada saham syari'ah yang dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Setiap transaksi perdagangan surat berharga (sekuritas) di pasar modal dilaksanakan sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Ketentuan syariat Islam atau prinsip syari'ah yang terkandung dalam pasar modal syari'ah berarti bahwa penyelenggaraan pasar modal syari'ah harus berdasarkan fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

**Rumusan Masalah.** Melihat latar belakang diatas maka dapatlah disusun beberapa permasalahan yang akan dicari pemecahannya, yaitu sebagai berikut :

1. Apakah Covid-19 berpengaruh terhadap harga saham pada PT Alfa Energi Investama Tbk (FIRE) tahun 2022?
2. Apakah PT Alfa Energi Investama Tbk (FIRE) layak untuk diinvestasikan secara optimal pada indikator rasio CR, ROE, DER, EPS, PER, dan PBV?

#### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui adanya pengaruh Covid-19 terhadap harga saham pada PT Alfa Energi Investama Tbk (FIRE) tahun 2022.
2. Untuk mengetahui kelayakan saham PT Alfa Energi Investama Tbk (FIRE).

#### **Kajian literatur**

##### ***Pasar Modal***

Pasar modal adalah pasar tempat memperdagangkan berbagai instrumen keuangan jangka panjang yang bisa diperjualbelikan, misalnya saham, obligasi (surat utang), reksadana, produk derivatif, maupun instrumen lainnya. Menurut Iswi Hariyani, & Serfianto D.P. (2010) instrumen keuangan yang diperdagangkan di pasar modal merupakan instrumen jangka panjang (lebih dari satu tahun), yaitu: saham, obligasi, reksadana, dan berbagai instrumen derivatif seperti option, futures, waran, right, dan lain-lain.

##### ***Investasi Saham***

(Burhanudin et al., 2021) mendefinisikan investasi sebagai bentuk aktiva yang diharapkan pada masa yang akan datang akan mendatangkan sebuah keuntungan bagi pemiliknya. Namun (Jogiyanto, 2014) mengatakan dari sudut pandang yang lain bahwa investasi adalah bentuk penundaan dari pribadi seseorang untuk mengkonsumsi sesuatu pada masa sekarang untuk dialihkan kepada asset atau hal berharga selama periode tertentu. Investasi dalam dilakukan diberbagai instrumen pasar modal yang telah dipaparkan sebelumnya dengan risiko dan tingkat keuntungan yang berbeda beda, semua nya kembali kepada keputusan investasi masing masing investor. Investasi dilakukan dengan tujuan mendapatkan keuntungan dalam waktu yang ditentukan oleh para investor. Sumber keuntungan dari berinvestasi pun beragam, mulai dari capital gain, dividen, suku bunga dan sumber lainnya. Diperjelas kembali oleh Tandelinin dalam (Hidayat, 2018) yang menjelaskan bahwa investasi adalah cara investor untuk meningkatkan kesejahteraannya masing masing. Dalam hal ini kesejahteraan yang

---

dimaksud adalah aspek moneter, yang terukur dengan melihat pemasukan saat ini dan pemasukan di masa depan. (Romadhoni, 2018) memaparkan bahwa saham ialah bukti pelibatan modal di suatu emiten perseroan terbatas. Dampak positif yang didapat dari kepemilikan saham ialah dividen (bagian dari laba yang diberikan untuk pemegang saham); capital gain (laba yang didapat dari perbedaan yang meningkat dari harga saat beli dan harga saat jual saham), dan keuntungan non finansial, yaitu memiliki hak suara pada kegiatan perusahaan. Kemudian (Martalena & Malinda, 2011) mendefinisikan bahwa "saham adalah sertifikat yang menunjukkan bukti kepemilikan, keuntungannya berupa capital gain dan dividen, sementara risikonya adalah capital loss, tak mendapatkan bagian dari dividen, risiko likuidasi dan dikeluarkan dari pasar modal". Dan (Majid & Benazir, 2016) juga mengatakan bahwa saham adalah satu dari banyaknya aset keuangan yang di transaksikan di pasar modal, bisa diartikan sebagai bukti kepemilikan emiten yang dimiliki oleh pemilik saham berupa selembar kertas yang menjelaskan siapa harapan memperoleh return di masa depan. Berdasarkan penjelasan yang telah dijelaskan sebelumnya, bisa dikatakan bahwa investasi saham ialah sebuah cara untuk mendapatkan return/keuntungan, mendapatkan kehidupan yang lebih baik, terhindar dari inflasi, dan juga untuk menghemat pajak pada sebuah instrumen bernama saham yang merupakan sebuah bentuk atau bukti kepemilikan sebuah perusahaan.

### ***Harga Saham***

(Aziz, 2015) memaparkan bahwa harga saham itu merupakan harga pada pasar riil, dimana harga tersebut berubah ubah pada jam perdagangan yang berlaku. Dan jika pasar telah ditutup, maka harga tersebut diambil dari harga penutupan pada hari itu. Harga saham merupakan angka yang tercipta dari permintaan dan penawaran dari pasar untuk sebuah perusahaan. Harga saham bergerak fluktuatif yang dipengaruhi oleh ekspektasi penjual dan pembeli saham dari perusahaan itu sendiri. Saham dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor.

### ***Analisis Fundamental***

Menurut Fakhruddin & Hendy (2008) analisis fundamental adalah studi tentang ekonomi, industri, dan kondisi perusahaan untuk memperhitungkan nilai dari saham perusahaan. Analisis fundamental menitik beratkan pada data-data kunci dalam laporan keuangan perusahaan untuk memperhitungkan apakah harga saham sudah diapresiasi secara akurat. Analisis fundamental merupakan metode analisis saham dengan menganalisa data-data atau informasi yang berhubungan dengan kinerja perusahaan, umumnya laporan keuangan menjadi sumber utama dalam analisis ini termasuk penggunaan rasio-rasio saham seperti laba per lembar saham atau Earning Per Share (EPS), Price Earning Ratio (PER), dan lain-lain.

### ***Analisis Laporan keuangan***

Laporan keuangan merupakan gambaran informasi yang didalamnya mencakup informasi mengenai realitas ekonomi suatu perusahaan (Priyadi, 2011:4). Laporan keuangan tersebut menjadi lebih berarti maka perlu dipahami dan dimengerti oleh berbagai pihak maka diperlukan serangkaian analisis sehingga data-data yang tersampaikan dalam laporan keuangan tersebut menjadi informasi yang bermanfaat sesuai dengan tujuan. Tujuan yang ingin dicapai tergantung dari siapa yang membutuhkan dan kapan saat informasi tersebut dibutuhkan (Mamduh, 2004 :35)

Laporan keuangan menjadi penting karena memberikan input serta informasi yang bisa digunakan untuk proses pengambilan keputusan. Hal ini diperkuat sebagaimana pendapat Gibson (1998:1) dalam Irham (2008: 112) bahwa penggunaan laporan keuangan :

“Acompany’s managers, stockholders, bondholders, security analysts, suppliers, lending institutions, employees, labor unions, regulatory authorities, and general public. They use the financial report to make decisions.” Melalui analisis laporan keuangan, maka informasi yang tersirat dan tersurat yang disajikan dalam laporan keuangan tersebut menjadi lebih luas dan dalam. Hubungan satu pos dengan pos lain akan dapat menjadi indikator tentang posisi dan prestasi keuangan perusahaan.

## METODOLOGI PENELITIAN

### *Objek Penelitian*

Objek dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Alfa Energi Investama Tbk. Yang dimana perusahaan tersebut bergerak di bidang jasa energi terutama sektor batubara. Penelitian ini dilakukan untuk mengukur kelayakan investasi melalui faktor faktor fundamental dengan alat bantu analisis rasio keuangan tahapan yang dilalui dalam penelitian, pembangunan konsep, atau penyelesaian kasus, dituliskan pada bagian metodologi.

### *Teknik Analisis Data*

Dalam penelitian ini peneliti menguji data dengan menggunakan metode analisis fundamental yaitu meliputi analisis deskriptif CR, ROE, DER, EPS, PER, dan PBV. Yang mana, setelah semua hasil analisis dari keenam variabel tersebut, peneliti membuat tabel yang berisi tentang rangkuman dari hasil analisis yang telah dilakukan untuk menentukan kelayakan investasi terhadap perusahaan tersebut. Berikut merupakan rumus yang digunakan oleh peneliti :

a. Rasio Lancar (current ratio)

Rasio lancar merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan total asset lancar yang tersedia. Dengan kata lain, rasio lancar ini menggambarkan seberapa besar jumlah ketersediaan asset lancar yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan total kewajiban lancar. Oleh sebab itu, rasio lancar dihitung sebagai hasil bagi antara total asset lancar dengan total kewajiban lancar.

$$CR = \text{Current Assets} / \text{Current Liabilities}$$

b. Hasil Pengembalian Atas Ekuitas (Return on Equity)

Hasil pengembalian atas ekuitas merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap ekuitas.

$$ROE = \text{Net Income} / \text{Total Equity}$$

c. Rasio Hutang Terhadap Ekuitas (Debt to Equity Ratio)

Adalah rasio hutang untuk mengukur tingkat pinjaman dari keuangan perusahaan dan dikalkulasi berdasarkan perbandingan jumlah total liabilitas dibanding dengan jumlah total ekuitas. DER digunakan mengindikasikan seberapa besar hutang sebuah perusahaan yang digunakan untuk menjalankan operasionalnya dibandingkan dengan nilai ekuitas yang dimilikinya.

$$\text{DER} = \text{Total liabilities} / \text{Total Equity}$$

d. Laba Per Lembar Saham (Earning Per Share)

Merupakan rasio untuk mengukur keberhasilan manajemen perusahaan dalam memberikan keuntungan bagi pemegang saham biasa. Rasio ini menunjukkan keterkaitan antara jumlah laba bersih dengan bagian kepemilikan pemegang saham dalam perusahaan investee. Calon investor potensial akan menggunakan figur laba per lembar saham ini untuk menetapkan keputusan investasi di antara berbagai alternatif yang ada.

$$\text{EPS} = (\text{Net Income} - \text{Dividend}) / \text{Outstanding Shares}$$

e. Rasio Harga Terhadap Laba (Price / Earning Ratio)

Merupakan rasio yang menunjukkan hasil perbandingan antara harga pasar perlembar saham dengan laba per lembar saham. Lewat rasio ini, harga saham sebuah emiten dibandingkan dengan laba bersih yang dihasilkan oleh emiten tersebut dalam setahun. Dengan mengetahui besaran PER tersebut, calon investor potensial dapat mengetahui apakah harga sebuah saham tergolong wajar atau tidak sesuai kondisi saat ini dan bukannya berdasarkan pada perkiraan di masa mendatang.

$$\text{PER} = \text{Price per share} / \text{EPS}$$

f. Rasio Harga Terhadap Nilai Buku (Price to Book Value)

Merupakan rasio yang menunjukkan hasil perbandingan antara harga pasar per lembar saham dengan nilai buku per lembar saham. Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat harga saham apakah overvalued atau undervalued. Semakin rendah nilai PBV suatu saham maka saham tersebut dikategorikan undervalued, dimana sangat baik untuk investasi jangka panjang. Namun, rendahnya nilai PBV juga dapat mengindikasikan menurunnya kualitas dan kinerja fundamental emiten. Oleh sebab itu, nilai PBV juga harus dibandingkan dengan PBV saham emiten lain dalam industri yang saham. kapitalisasi pasar suatu perusahaan dapat dijadikan indikator perkembangan suatu perusahaan.

$$\text{PBV} = \text{Price per share} / \text{BV}$$

Persamaan matematika harus diberi nomor secara berurutan dan dimulai dengan (1) sampai akhir makalah termasuk appendix (lampiran). Penomoran ini harus diawali dan diakhiri dengan kurung buka dan kurung tutup serta ditulis rata kanan. Tambahkan satu garis kosong di atas dan di bawah persamaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

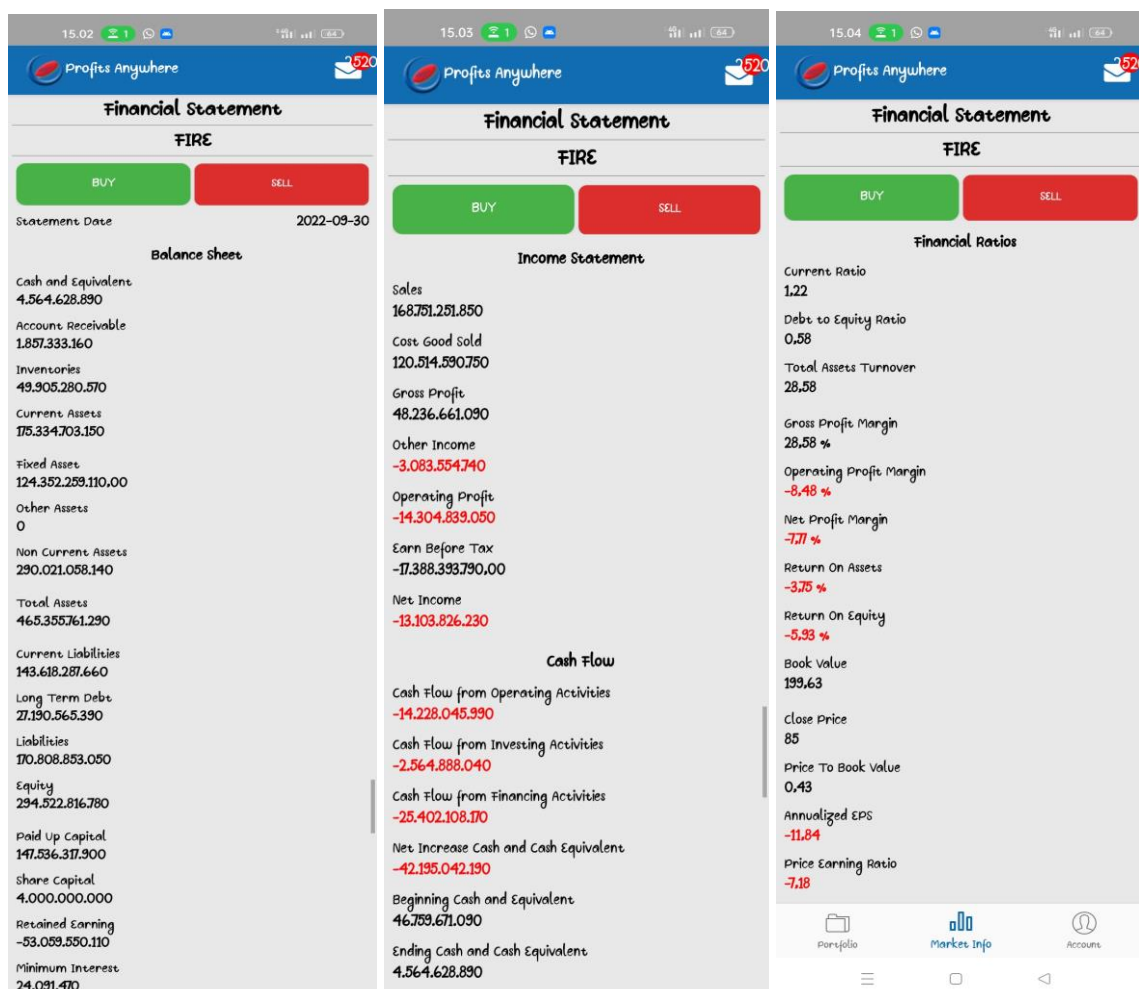
### *Gambaran Umum Perusahaan*

Berkembangnya kondisi perusahaan sangat dipengaruhi oleh manajemen perusahaan itu sendiri. Manajer suatu perusahaan yang baik harus dapat memaksimalkan kinerja perusahaan pada saat ini dan pada masa yang akan datang, guna tercapainya tujuan dari perusahaan tersebut. Laporan kondisi keuangan suatu perusahaan maupun kinerja yang telah dicapai perusahaan untuk suatu periode tertentu dapat diartikan sebagai suatu proses yang penuh pertimbangan dalam rangka membantu mengevaluasi posisi keuangan dan

hasil operasi perusahaan pada masa sekarang dan masa lalu, dengan tujuan utama menentukan estimasi dan prediksi yang paling mungkin mengenai kondisi dan kinerja (performance) perusahaan pada masa mendatang (Sihombing, 2008). Laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan merupakan salah satu sumber informasi mengenai posisi keuangan perusahaan, kinerja serta perubahan posisi keuangan perusahaan yang sangat berguna untuk mendukung pengambilan keputusan yang tepat.

### Data Penelitian

Dari pengolahan data menggunakan data laporan keuangan perusahaan diperoleh hasil penelitian yang berupa gambar ringkasan rasio keuangan atau analisis fundamental yang didalamnya terdapat rasio likuiditas, rasio provitabilitas dan rasio solvabilitas, serta rasio valuasi untuk menilai mahal atau murahnya suatu saham (CR, ROE, DER, EPS, PER dan PBV) yang telah di *update* pada tanggal 30 September 2022.



Gambar 1. Laporan Keuangan saham PT Alfa Energi Investama Tbk

Berikut adalah analisis rasio CR, ROE, DER, EPS, PER, dan PBV periode 2022 pada PT Alfa Energi Investama Tbk.

### Analisis Current Ratio (CR)

Rasio lancar merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh tempo atau melunasi utang



jangka pendeknya dengan menggunakan total asset lancar yang tersedia. Lancar dari suatu perusahaan.

$$\text{Rumus : Current Ratio (CR)} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

**Tabel 1. Hasil Perhitungan Current Ratio (CR)**

(Dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Aset Lancar (Rp)	Liabilitas Lancar (Rp)	Current Ratio
2022	175.334.703.150	143.618.287.660	1,22

*Analisis Return On Equity (ROE)*

Hasil pengembalian atas ekuitas merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam lokal ekuitas. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap ekuitas.

$$\text{Rumus : Return On Equity (ROE)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Equity}}$$

**Tabel 2. Hasil Perhitungan Return On Equity (ROE)**

(Dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Laba Bersih	Total Ekuitas	Return on Equity (%)
2022	-13.103.826.230	294.522.816.780	-5,93

*Analisis Debt to Equity Ratio (DER)*

Debt to Equity Ratio (DER) adalah rasio yang membandingkan jumlah hutang terhadap ekuitas. Rasio ini sering digunakan para analis dan para investor untuk melihat seberapa besar hutang perusahaan jika dibandingkan ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan atau para pemegang saham.

$$\text{Rumus : Debt to Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

**Tabel 3. Hasil Perhitungan Debt to Equity Ratio (DER)**

(Dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Total Liabilitas	Total Ekuitas	Debt To Equity Ratio (x)
2022	170.808.853.050	294.522.816.780	0,58

*Analisis Earning Per Share (EPS)*

Merupakan rasio untuk mengukur keberhasilan manajemen perusahaan dalam memberikan keuntungan bagi pemegang saham biasa. Rasio ini menunjukkan keterkaitan antara jumlah laba bersih dengan jumlah saham beredar. Naiknya nilai EPS ini menandakan bahwa perusahaan mampu memberikan laba per lembar saham yang tinggi kepada investor.

$$\text{Rumus : } \textit{Earning Per Share (EPS)} = \frac{(\textit{Net Income} - \textit{Dividend})}{\textit{Outstanding Shares}}$$

**Tabel 4. Hasil Perhitungan *Earning Per Share (EPS)***  
(Dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Laba Bersih	Deviden	Jumlah Saham Beredar	Earning Per Share
2022	-13.103.826.230	0	168.751.251.850	-11,84

*Analisis Price/ Earning Ratio (PER)*

Analisis ini merupakan rasio yang menunjukkan hasil perbandingan antara harga pasar per lembar saham dengan laba per lembar saham. Lewat rasio ini, harga saham sebuah emiten dibandingkan dengan laba bersih yang dihasilkan oleh emiten tersebut dalam setahun. PER dinyatakan dalam satuan kali, yang menunjukkan berapa banyak waktu yang dibutuhkan sampai modal kita kembali dengan asumsi perusahaan untung secara konstan. PER yang semakin kecil akan semakin baik.

$$\text{Rumus : } \textit{Price Earning Ratio (PER)} = \frac{\textit{Price per share}}{\textit{Earning Per Share (EPS)}}$$

**Tabel 5. Hasil Perhitungan *Price Earning Ratio (PER)***  
(Dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Price Per Share (Rp)	Earning Per Share	Price Earning Ratio (×)
2022	232	-11,84	-7,18

*Analisis Price to Book Value*

Merupakan rasio yang menunjukkan hasil perbandingan antara harga pasar per lembar saham dengan nilai buku per lembar saham. Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat harga saham apakah *overvalued* atau *undervalued*. Semakin rendah nilai PBV suatu saham maka saham tersebut dikategorikan *undervalued*, dimana sangat baik untuk investasi jangka panjang. Namun, rendahnya nilai PBV juga dapat mengindikasikan menurunnya kualitas dan kinerja fundamental emiten. Oleh sebab itu, nilai PBV juga harus dibandingkan dengan PBV saham emiten lain yang berada pada sektor yang sama.

$$\text{Rumus : } \textit{Book Value (BV)} = \frac{\textit{Total Equity}}{\textit{Outstanding Shares}}$$

**Tabel 6. Hasil Perhitungan *Book Value (BV)***  
(Dalam ribuan Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Total Ekuitas	Jumlah Saham Yang Beredar (ribuan lembar)	Book Value
2022	294.522.816.780	168.751.251.850	199,63

$$\text{Rumus : } \textit{Price To Book Value (BV)} = \frac{\textit{Price Per Share}}{\textit{Book Value (BV)}}$$

**Tabel 7. Hasil Perhitungan *Price to Book Value* (PBV)**  
(Dalam Rupiah, kecuali nilai Ratio)

Tahun	Price Per Share	Book Value	Price To book Value
2022	232	199,63	0,43

## KESIMPULAN DAN SARAN

### *Kesimpulan*

Berdasarkan pembahasan yang telah diutarakan sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut :

a. Analisis Hasil Perhitungan Ratio

Dari sisi *Current Ratio* (CR) ini perusahaan mampu untuk membayar kewajiban-kewajiban jangka pendeknya melalui aset lancarnya. Selanjutnya dari sisi *Return on Equity* (ROE), FIRE kurang efektif untuk dijadikan investasi jangka pendek. Selanjutnya dari sisi *Debt to Equity Ratio* (DER), perusahaan FIRE mampu mengurangi hutang perusahaan. Dari sisi *Earning Per Share* (EPS) *Price Earning Ratio* (PER), FIRE kurang baik. Selanjutnya dari sisi *Price to book Value* (PBV), perusahaan FIRE memiliki PBV yang kurang optimal. Dapat disimpulkan perusahaan memiliki kategori *overvalued*.

Dari rangkuman hasil perhitungan rasio diatas, peneliti dapat menyimpulkan PT Alfa Energi Investama Tbk. (FIRE) memiliki hasil yang optimal pada rasio CR dan DER, namun kurang optimal pada rasio ROE, EPS, PER dan PBV.

b. Kelayakan Investasi

Pandemi Covid-19 sangat berdampak pada laporan keuangan PT Alfa Enegi Investama Tbk. Sehingga dari semua rasio yang dijadikan sebagai alat analisis, bahwa perusahaan ini kurang layak untuk diinvestasikan dalam jangka pendek, tetapi memiliki prospek yang lebih baik untuk diinvestasikan jangka panjang.

### *Saran*

Dalam melakukan investasi, baik itu untuk investor pemula maupun yang sudah berpengalaman, dalam melakukan Analisa Fundamental, disarankan untuk melakukan analisa lainnya seperti Analisa Teknikal atau melihat kondisi perusahaan dari berbagai media untuk menentukan waktu yang tepat masuk dan keluar pasar dan selalu mengikuti perkembangan pasar modal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Astuty, P. (2017). Pengaruh Faktor Fundamental dan Risiko Sistematik Terhadap Harga Saham (Studi Kasus Pada Perusahaan di Indeks LQ45 Periode 2011-2015). *Jurnal Ekonomi*, 19(1), 49-62.
- Aziz, M. (2015). *Manajemen Investasi Fundamental, Teknikal, Perilaku Investor, dan Return Saham*. Deepublish.
- Burhanudin, Hidayati, S. A., & Putra, S. B. M. (2021). Pengaruh Pengetahuan Investasi, Manfaat Investasi, Modal Minimal Investasi dan Return Investasi Terhadap Minat Terhadap Minat Investasi Di Pasar Modal. 9(1).
- Fakhrudin, H. M. (2008). *Istilah pasar modal AZ: berisi kumpulan istilah populer pasar modal khususnya di pasar modal Indonesia, mencakup berbagai istilah seputar perdagangan saham, obligasi, reksa dana, instrumen derivatif dan berbagai istilah terkait lainnya*. Elex Media Komputindo.
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).

- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Hidayat, N. (2018). Analisis Keputusan Investasi Saham Dengan Pendekatan Price Earning Ratio Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index Tahun 2015-2017.
- Iswi, Hariyani., dan R. Serfianto. Buku Pintar Hukum Bisnis Pasar Modal. Jakarta : PT. Grasindo,2010
- Jogiyanto. (2014). Teori Portofolio dan Analisis Investasi. BPFE.
- Majid, M. S. A., & Benazir. (2016). An Indirect Impact of the Price to Book Value to the Stock Returns: An Empirical Evidence from the Property Companies in Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 17(2), 91–96. <https://doi.org/10.9744/jak.17.2.91-96>
- Martalena, & Malinda. (2011). Pengantar Pasar Modal. Andi.
- Maulana, F. (2017). Analisa Faktor Fundamental dan Risiko Sistematis terhadap Harga Saham pada Perusahaan Sektor Property dan Real Estate di Bursa Efek Indonesia. *Kumpulan Informasi dan Artikel Ilmiah Manajemen dan Akuntansi*, 13(2).
- Movizar, R., & Manurung, Y. A. P. (2022). ANALISIS FAKTOR FUNDAMENTAL SAHAM PT ANEKA TAMBANG TBK. PERIODE 2016–2020. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Bisnis*, 2(2), 85-93.
- Pambudi, M. F. A. S., Lating, A. I. S., Yudhanti, A. L., & Soulisa, M. R. (2022). PENGARUH RETURN ON ASSET, RETURN ON EQUITY, NET PROFIT MARGIN DAN QUICK RATIO TERHADAP RETURN SAHAM PERUSAHAAN SEKTOR ENERGI PADA MASA PANDEMI COVID-19:(Pada Sektor Energi Yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019–2020). *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 2(3), 361-372.
- Paramita, M. T., & Sayudi, A. (2017). ANALISIS FUNDAMENTAL YANG MEMPENGARUHI HARGA SAHAM PERUSAHAAN PERTAMBANGAN DAN INDUSTRI DASAR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2009-2011. *JWM (JURNAL WAWASAN MANAJEMEN)*, 5(1), 35-50.
- Prabu, M. S., Fadila, D., & Ummasyroh, U. (2020). PENGARUH EARNING PER SHARE DAN PRICE EARNING RATIO TERHADAP HARGA SAHAM SUBSEKTOR BATUBARA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2015–2019. *Ekonomia*, 10(2), 37-45.
- Prihadi, Toto. 2010. Analisis Laporan Keuangan, Jakarta : PPM.
- Purwanti, Y., & Nurastuti, P. (2020). Pengaruh analisis fundamental dan risiko sistematis terhadap harga saham pada pasar modal syariah. *EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 1(01), 103-118.
- Romadhoni, A. (2018). Pengantar Pasar Modal. Universitas Persada Indonesia YAI.
- Seber, I. S., & Hadilia, N. (2022). Analisis Harga Saham Perusahaan Pertambangan Batubara dengan Menggunakan Metode Analisis Fundamental (Studi Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2017). *JURNAL SAINS, SOSIAL DAN HUMANIORA (JSSH)*, 2(1), 1-8.
- Setyowati, H., & Ningsih, R. (2016). Pengaruh Faktor Fundamental, Risiko Sistematis Dan Ekonomi Makro Terhadap Return Saham Syariah Yang Tergabung Di Jakarta Islamic Index (JII) Pada Periode 2010–2014. *Kajian Bisnis STIE Widya Wiwaha*, 24(1), 54-70.

## Registrasi Aplikasi Profits Anywhere dan Investasi Saham CARE pada saat Pandemi Covid-19

<sup>1</sup>Itsaini Novtika Rahmawati

<sup>1</sup>Institut Teknologi Bisnis - AAS Indonesia

Email: [itsna337@gmail.com](mailto:itsna337@gmail.com)

### Abstrak

Di era teknologi yang berkembang pesat ini sangat memudahkan untuk melakukan investasi melalui online dengan cara yang cukup mudah. Saham merupakan contoh aset yang menguntungkan untuk investasi jangka panjang. Penelitian ini dilakukan untuk memahami cara menggunakan aplikasi Profits Anywhere dan bagaimana perkembangan Saham CARE (PT Metro Healthcare Indonesia Tbk) pada masa Pandemi Covid-19. Analisa fundamental dan teknikal Saham CARE perlu dianalisis sebelum memutuskan untuk membeli saham tersebut. Analisis teknikal adalah analisis yang mempelajari pergerakan tren pasar yang tercermin dalam pergerakan grafik. Pergerakan grafik adalah pergerakan harga komoditas pasar di bursa, dan harga adalah kesepakatan transaksi penawaran dan permintaan yang terjadi di pasar. Analisis fundamental merupakan metode analisis yang menitikberatkan pada indikator yang menunjukkan tingkat penawaran dan permintaan yang sedang terjadi. Analisis fundamental meliputi laporan keuangan, aset, hutang, dan modal. Sedangkan analisis teknikal meliputi *pivot points* dan *moving average*.

**Kata Kunci:** Aplikasi Profits Anywhere, Saham CARE, Pandemi Covid-19.

### Abstract

*In this rapidly developing era of technology, it is very easy to invest online in a fairly easy way. Stocks are an example of a profitable asset for long-term investment. This research was conducted to understand how to use the Profits Anywhere application and how CARE (PT Metro Healthcare Indonesia Tbk) shares developed during the Covid-19 Pandemic. Fundamental and technical analysis of CARE stock needs to be analyzed before deciding to buy the stock. Technical analysis is an analysis that studies the behavior of market tendencies which are reflected in moving charts. The movement of the graph is the price movement of a market commodity on the stock exchange, while the price itself is an agreement on supply and demand transactions that occur in the market. Fundamental analysis is an analysis method that pays attention to indicators of the level of demand and supply that occur. Fundamental analysis includes financial reports, assets, debt, and capital. While technical analysis includes pivot points and moving averages.*

**Keywords:** Profits Anywhere Application, CARE Stocks, Covid-19 Pandemic.

## PENDAHULUAN

Saham adalah salah satu instrumen pasar modal yang populer oleh penanam modal karena kemampuannya dalam menawarkan return yang memikat. Saham merupakan selembar kertas dengan nilai nominal yang ditandai dengan jelas, nama industri, dan kemudian hak dan tanggung jawab dijelaskan kepada masing-masing pemilik. (Fahmi 2012).

Phintraco Sekuritas merupakan perusahaan efek yang menjadi kelompok Bursa Efek Indonesia. Menawarkan fasilitas pialang dan belanja online. Phintraco sekuritas mempunyai 8 cabang dan berasosiasi dengan lebih dari 5 PIC (penanggung jawab) departemen pendaftaran, departemen pelatihan, departemen bisnis pelanggan dan 22 universitas di Indonesia untuk membuat galeri investasi BEI dan merespons lebih dari 20.000 investor

Selain terdapat 6 industri di bidang teknologi informasi dan komunikasi (ICT), Phintraco Group juga memiliki 1 perusahaan investasi bernama Phintraco Sekuritas yang memfasilitasi layanan jasa *Broker-Dealer* dan menjadi salah satu anggota bursa efek Indonesia. Perusahaan sekuritas milik Phintraco Group awalnya bernama PT Aneka Arthanusa Sekurindo dan didirikan pada 1 Juli 1999. Pada tahun 2008, PT Aneka Arthanusa Sekurindo berganti nama menjadi PT Phintraco Securities. Pada tahun 2016, Phintraco Securities beralih nama menjadi Phintraco Sekuritas.

Phintraco Sekuritas melahirkan kantor wilayah pertama di Bandung pada 7 Agustus 2010, dan merilis *Profits Online Trading* dan deklarasi *live* dari Bursa Efek Indonesia pada 7 Oktober 2010.

Tujuan PT Phintraco Sekuritas adalah bekerja profesional yang dapat mempersembahkan pelayanan unggul di perusahaan kepada kliennya. Anda memiliki kemauan, dorongan, dan komitmen untuk mengabdikan yang terbaik bagi perusahaan dan pelanggan.

Dalam memperlihatkan komitmennya, Phintraco Sekuritas berupaya meningkatkan bisnisnya dengan membuka kantor wilayah lainnya yang terdapat di beberapa wilayah Indonesia. Pada tahun 2013, Phintraco Sekuritas menajak menonjolkan usahanya dengan merilis *Profits Anywhere* dan *Profits Syariah* dan membuka kerjasama dengan berbagai Universitas di Indonesia untuk penciptaan meluncurkan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia (GI BEI).

Tahun 2015 menjadi tahun yang sangat membanggakan bagi Phintraco Sekuritas karena meraih plat MURI pertamanya. Rekor MURI pertama yang diraih adalah pada kategori “Menjadikan investor penyertaan terbanyak dalam satu perusahaan”, disusul rekor MURI pada kategori “Peserta Penghemat Ekuitas terbanyak”. Selain dua rekor MURI tersebut, Phintraco Sekuritas resmi pembuatan Tabungan Saham Untung atau TASPUR pada tahun 2015.

Di tahun setelahnya, Phintraco Sekuritas berhasil menggapai 4 rekor MURI lainnya, yaitu untuk level “Penciptaan Investor Saham Syariah Terbanyak dalam Satu Perguruan Tinggi” di tahun 2016, level “Perusahaan Sekuritas yang Memiliki Galeri Investasi Terbanyak” di tahun 2018, level “Login Aplikasi Pasar Modal oleh Investor Terbanyak” di tahun 2019, dan level “Penciptaan Mahasiswa Investor Saham Terbanyak Dalam Sehari” di tahun 2019.

Selain rekor MURI, Phintraco Sekuritas juga berhasil meraih beberapa penghargaan seperti “Anggota Bursa Rekanan Galeri Investasi BEI Berkinerja Terbaik 2017” dari Bursa Efek Indonesia dan apresiasi “Anggota Bursa Mitra Galeri Investasi BEI Berkinerja Terbaik 2018” dari Bursa Efek Indonesia. Pada kompetisi 8th Digital Brand Awards 2019 yang dilaksanakan oleh perusahaan kertas III Infopank.

Hingga saat ini, Phintraco sekuritas telah menghadapi lebih dari 55.000 investor, memiliki 131 Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia (GI BEI), dan memiliki 21 cabang yang tersebar di kota Jakarta, Bandung, Medan, Solo, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Jayapura, Palangkaraya, Manado, Aceh, Mataram, Riau, Balikpapan, Banjarmasin, dan Ambon.

PT Phintraco Sekuritas memiliki visi untuk merupakan salah satu penyedia layanan investasi terkemuka bagi masyarakat dan misinya adalah untuk berkontribusi pada perkembangan pasar modal Indonesia dengan memfasilitasi pelatihan dan layanan investasi profesional kepada warga Indonesia, khususnya investor individu.

## **METODE**

Pada penelitian ini, berfokus pada metode kualitatif. Metode kualitatif adalah metode yang fokus pada observasi yang meluas. Oleh karena itu, implementasi metode kualitatif dalam penelitian dapat memberikan kajian fenomena yang lebih komprehensif. Metode penelitian kualitatif bertujuan untuk menjelaskan fenomena secara mendalam dan diterapkan dengan mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya. Metode kualitatif mengutamakan pengamatan terhadap fenomena dan lebih mendalami kandungan makna dari fenomena tersebut. Dalam penelitian ini, peneliti berfokus pada analisa tentang saham CARE yang berprofit pada masa pandemi Covid-19.

Penelitian dilaksanakan dengan tiga metode pengambilan data. Pertama, peneliti melakukan observasi secara atau pengamatan langsung kepada PT Phintraco Sekuritas guna memperoleh data. Kedua, peneliti melakukan kegiatan studi pustaka yaitu melakukan kajian yang bertautan dengan poin penelitian. Dalam mencari teori, peneliti menghimpun data sebanyak mungkin dari literatur yang berkaitan dengan topik. Sumber bibliografi dapat didapatkan dari buku, majalah, hasil penelitian (tesis dan disertasi) dan referensi lain yang sesuai (internet, surat kabar, dll). Terakhir, penyidik mendokumentasikan kegiatan yang dilakukan selama observasi dan pencarian informasi di PT Phintraco Sekuritas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian saham CARE terbukti profit pada masa pandemi dikarenakan saham CARE sendiri berfokus pada bidang kesehatan yang pada masa pandemi sangat diperlukan oleh seluruh penduduk yang terdampak wabah tersebut.

Pada proses penelitian ini menghasilkan data-data sebagai berikut:

### A. Tampilan Market Info Aplikasi Profits Anywhere



*Gambar 1*  
*Market Info Aplikasi Profits Anywhere*



Penjelasan pada gambar di atas sebagai berikut:

1. Order Book  
Sebuah menu yang berfungsi untuk menampilkan harga bid dan offer, serta volum saham secara detail.
2. Running Trade  
Merupakan menu yang ada di aplikasi *Profits Anywhere* yang berguna untuk menampilkan pergerakan seluruh transaksi saham di bursa secara *realtime*.
3. Indices  
Menu yang berfungsi untuk menampilkan posisi index terakhir pada saat ini.
4. Global Indices  
Menu yang berfungsi untuk menampilkan posisi index terakhir pada saat ini secara global.
5. Shares Summary  
Adalah menu yang digunakan untuk menampilkan pergerakan lima saham teraktif berdasarkan volume, nilai, dan/atau frekuensi.
6. Shares Monitor  
Suatu menu yang berfungsi untuk menampilkan pergerakan lima saham berdasarkan keinginan nasabah.
7. Shares Information  
Sebuah menu yang digunakan untuk menampilkan informasi perusahaan, informasi harga, dan informasi keuangan.
8. Chart  
Merupakan sebuah grafik yang digunakan untuk menampilkan pergerakan harga dan volume harian saham dalam tiga bulan terakhir.
9. Currencies  
Merupakan list harga saham pada satuan mata uang seperti rupiah, dollar, dll.
10. News  
Sebuah menu yang digunakan untuk menampilkan berita-berita tentang saham.
11. Alarm  
Merupakan menu yang berfungsi untuk menginformasikan via SMS atau desktop aplikasi, apabila saham menyentuh harga tertentu.
12. Shares Pivot  
Merupakan sebuah menu yang digunakan untuk menampilkan level support, pivot, dan resistance.
13. Commodity  
Merupakan sebuah menu yang menampilkan komoditas yang dapat dijual atau dibeli oleh investor.
14. e-IPO  
Sebuah menu yang digunakan untuk melihat informasi-informasi perusahaan yang sedang melakukan IPO, sehingga dapat mengikuti penawaran saham perdana dengan mudah.

15. Acceleration List

Merupakan pencatatan perdagangan untuk menampung emiten kecil dan menengah yang akan mencatatkan sahamnya di bursa dan memperdagangkan di sekunder berdasarkan perlindungan hukum PJOK 53 dan 54.

16. IDX Watchlist

Merupakan suatu daftar efek yang dipantau untuk peluang perdagangan atau investasi potensial.

**B. Tampilan Market Info Saham CARE**

CARE	
Price	530
Change	0 (0,000 %)
Previous	530
Open	530
High	540
Low	520
Total Value	211.498.042.500
Total Volume	4.022.340
Total Frequency	3.032
Foreign Buy Value	6.033.467.500
Foreign Buy Volume	114.526
Foreign Buy Frequency	433
Foreign Sell Value	5.987.893.000
Foreign Sell Volume	113.575
Foreign Sell Frequency	265
Foreign Nett Value	45.574.500
Foreign Nett Volume	951
Foreign Nett Frequency	168

*Gambar 2  
Market Info Saham CARE*

Penjelasan pada gambar di atas sebagai berikut:

1. Price  
Merupakan harga saham pada antrian. Pada saat itu harga saham CARE terbilang Rp 530; atau Rp 53000; per 1 lot.
2. Change  
Merupakan selisih harga pembukaan dengan harga transaksi. Pada gambar di atas sham CARE terbilang 0 (0,000)%.
3. Previous  
Adalah harga penutupn sahampada hari bursa sebelumnya. Pada waktu itu saham CARE terbilang Rp 530; atau Rp 53000; per 1 lot.
4. Open  
Merupakan harga pembukaan saham yang mana pada saat itu saham CARE dibuka dengan harga Rp 530; atau Rp 53000; per 1 lot.
5. High (Harga tertinggi)  
Harga tertinggi saham CARE pada saat itu adaah Rp 540; atau Rp 54000; per 1 lot.
6. Low (Harga terendah)  
Harga terendah saham CARE pada saat itu adaah Rp 520; atau Rp 52000; per 1 lot.
7. Total Value  
Merupakan pengertian dari total nilai saham yang ditransaksikan (*transaction value*). Pada saat itu total value saham CARE sejumlah 211.498.042.500.
8. Total Volume  
Merupakan pengertian dari total volume saham yang ditransaksikan (*transaction volume*). Pada saat itu total volume saham CARE sejumlah 4.022.340.
9. Total Frequency  
Merupakan istilah yang berarti jumlah transaksi pada volume saham yang ditransaksikan (*transaction frequency*). Pada saat itu total *frequency* saham CARE sejumlah 3.032.
10. Foreign Buy Value  
Merupakan istilah yang berarti total nilai transaksi beli investor asing (*transaction value*). Pada saat itu total value saham CARE sejumlah 6.033.467.500.
11. Foreign Buy Volume  
Merupakan istilah yang berarti total nilai transaksi beli investor asing (*transaction volume*). Pada saat itu total volume saham CARE sejumlah 114.526.
12. Foreign Buy Frequency  
Merupakan istilah yang berarti total nilai transaksi beli investor asing (*transaction frequency*). Pada saat itu total *frequency* saham CARE sejumlah 433.

13. Foreign Sell Value

Merupakan istilah yang berarti nilai transaksi jual investor asing (*transaction value*). Pada saat itu total *value* saham CARE sejumlah 5.987.893.000.

14. Foreign Sell Volume

Merupakan istilah yang berarti nilai transaksi jual investor asing (*transaction volume*). Pada saat itu total *volume* saham CARE sejumlah 113.575.

15. Foreign Sell Frequency

Merupakan istilah yang berarti nilai transaksi jual investor asing (*transaction frequency*). Pada saat itu total *frequency* saham CARE sejumlah 265.

16. Foreign Nett Value

Merupakan istilah yang berarti nilai transaksi beli dan/atau jual investor asing. (*transaction value*). Pada saat itu total *value* saham CARE sejumlah 45.574.500.

17. Foreign Nett Volume

Merupakan istilah yang berarti nilai transaksi beli dan/atau jual investor asing. (*transaction volume*). Pada saat itu total *volume* saham CARE sejumlah 951.

18. Foreign Nett Frequency

Merupakan istilah yang berarti nilai transaksi beli dan/atau jual investor asing. (*transaction frequency*). Pada saat itu total *frequency* saham CARE sejumlah 168.

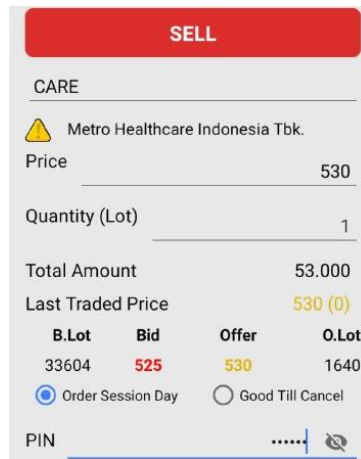
**C. Cara Membeli Saham CARE pada Aplikasi Profits Anywhere**



*Gambar 3*  
*Membeli Saham CARE pada Aplikasi Profits Anywhere*

1. Langkah pertama buka aplikasi Profits, lalu pilih menu portofolio
2. Langkah kedua pilih BUY.
3. Langkah ke tiga isi kode saham, Harga dan jumlah lot yang di inginkan.
4. Langkah ke empat masukan pin trading dan klik Buy.

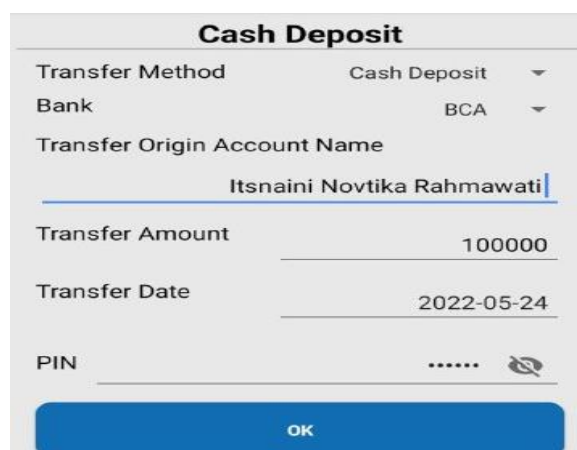
**D. Cara Menjual Saham CARE pada Aplikasi Profits Anywhere**



*Gambar 4*  
*Menjual Saham CARE pada Aplikasi Profits Anywhere*

1. Langkah pertama buka aplikasi Profits, lalu pilih menu portofolio
2. Langkah kedua pilih sell.
3. Langkah ke tiga isi kode saham, Harga dan jumlah lot yang di inginkan
4. Langkah ke empat masukan pin trading dan klik sell.

**E. Cara Deposit pada Aplikasi Profits Anywhere**



*Gambar 5*  
*Deposit pada Aplikasi Profits Anywhere*

1. Langkah pertama buka aplikasi profits ,lalu pilih portofolio.
2. Langkah kedua pillih menu Cash Deposit pada sub menu Fund Instructions.
3. Langkah ketiga tekan Notify Cash Deposit.
4. Langkah ke empat pilih Metode Tranfer dan Bank yang digunakan.
5. Langkah ke lima isi nominal yang akan di transfer, lalu masukan pin.
6. Jika dana sudah masuk status menjadi DONE.

#### F. Cara Tarik Dana pada Aplikasi Profits Anywhere



*Gambar 6*  
*Tarik Dana pada Aplikasi Profits Anywhere*

1. Langkah Pertama buka aplikasi profits , lalu pilih menu portofolio.
2. Langkah ke dua pilih Cash Withdrawal.
3. Langkah ketiga isi jumlah nominal uang yang akan ditarik dari apliikasi profits.
4. Langkah ke empat masukan pin trading lalu klik simpan.
5. Selanjut nya dihalaman Cash Tranfer , status konfirmasi kamu “WAIT”.
6. Jika sudah berhasil di proses status menjadi”DONE”.

**G. Berikut adalah Chart Penjualan Saham CARE ketika Profit**



*Gambar 7  
Chart Penjualan Saham CARE ketika Profit*

Pada Chart Saham CARE tersebut, Peneliti menjual saham ketika Chart sedang naik dan profit. Saham CARE merupakan saham yang bergerak pada bidang kesehatan.

Pada saat pandemi seperti ini, bidang kesehatan sedang banyak dibutuhkan, sehingga saham CARE dipilih oleh Peneliti dan dianggap menjanjikan.

**H. Investasi Saham CARE dan Alasan Memilih Investasi tersebut**

Investasi adalah penanaman modal berupa uang atau aset berharga lainnya pada suatu benda, badan atau partai politik dengan harapan penanam modal atau obyek penanaman modal tersebut memperoleh keuntungan setelah jangka waktu tertentu.

Pada kegiatan investasi ini, Peneliti memutuskan untuk berinvestasi di saham Metro Healthcare Indonesia Tbk (CARE). Metro Healthcare Indonesia Tbk (dahulu bergelar PT Century Healthcare) (CARE) dibangun dengan nama PT Aruna Anjaya Perkasa pada tanggal 7 Oktober 2015 dan memulai bisnisnya pada tahun 2016. Kantor pusat Metro Healthcare Indonesia Tbk berlokasi di Jl. Raya Serang Km 16,8 RT/RW 005/001, Kel. Sukamulya, Kec. Cikupa, Kab. Tangerang, 15710 – Indonesia. Telp: (021) 5964-7937 (Hunting), Fax: (021) 5964-7871. Pemegang saham yang memiliki 5% atau lebih saham Metro Healthcare Indonesia Tbk (31-Jan-2022), yaitu: PT Anugrah Kasih Rajawali memiliki 49,92%.

Saham CARE termasuk salah satu saham yang masih profit sejak awal tahun. Saham CARE berkembang 199% dan mewujudkan saham top leader secara ytd. Transaksi saham CARE pun termasuk ke dalam daftar 10 besar transaksi paling ramai dengan total nilai sebesar Rp 222,69 Miliar.

Analisis Panin Securities William Hartanto yakin saham CARE naik hampir 200% year-to-date berkat sentimen industri. Pasalnya, di masa pandemi sekarang, emiten yang bergerak di bidang obat-obatan dan rumah sakit cukup diminati investor.

Data BEI mencatat, saham CARE stagnan di level Rp 452/saham dengan nilai transaksi Rp 235 miliar. Sepekan saham ini naik 2% dan sebulan juga meninggi 5,12% dengan kapitalisasi pasar Rp 15 triliun.

Sehingga dapat disimpulkan, saham CARE termasuk saham yang prospek untuk diinvestasikan dan termasuk saham yang menguntungkan, jadi Peneliti memilih untuk berinvestasi pada saham tersebut.

## I. Analisa Teknikal dan Fundamental Saham CARE

### 1. Analisa Teknikal Saham Care



Gambar 8  
Analisa Teknikal Saham CARE

#### a. Kinerja saham CARE dan prospek ke depan

Harga saham CARE melesat 19% sejak awal tahun hingga 14 April 2022 pada harga Rp 478 perlembar saham. Saham sektor kesehatan CARE tergolong likuid di pasar dengan rata-rata volume perdagangan pada bulan Maret 2022 sebesar Rp 195 miliar per harinya. Volume perdagangan pada saham CARE pada bulan Maret mencapai 82.045.782 lot. Dalam 1 bulan terakhir di bulan Maret 2022 total volume perdagangan saham CARE mencapai 82.045.782 lot, dan terdapat peningkatan aktivitas volume transaksi pada saham CARE dari bulan sebelumnya yang tercatat 54.543.100 atau terdapat peningkatan sekitar 50% MoM.

Kinerja CARE di sepanjang tahun 2021 berhasil membuktikan laba bersih yang tumbuh 149% YoY atau sebesar Rp 21,95 miliar, lebih tinggi jika dibandingkan dengan capaian laba tahun 2020 senilai Rp 8,81 miliar. Sementara itu, pendapatan usaha juga tercatat tumbuh sebesar 46% YoY atau senilai Rp 289,79 miliar.

#### b. Analisa teknikal saham CARE

Secara teknikal, CARE berada dalam fase *bullish trend* dalam *upward channel pattern*. Harga saat ini di atas MA 20-100 hari sejalan dengan penguatan indikator volume serta MACD histogram pada level positif di tengah penguatan terbatas *stochastic oscillator* pada area jenuh beli.



CARE berpotensi menguji *view resistance* terdekat di level harga 478 dengan pertimbangan *support* terdekat pada level harga 455.

2. Analisa Fundamental Saham CARE

a. Laporan Keuangan Saham CARE pada Aplikasi Profits Anywhere

Company Profile	Shareholder	Management	Share Info	Price Info	Financial	Remarks
Period	2021 Q1	Currency	IDR			
Assets	9,84 T	Return on Assets	10,90 %			
Liabilities	6,52 T	Debt to Equity Ratio	1,96			
Equity	3,31 T	Return on Equity	32,31 %			
Sales	4,93 T	Current Ratio	0,39			
Gross Profit	1,94 T	Gross Profit Margin	39,46 %			
Operating Profit	1,92 T	Operating Profit Margin	38,90 %			
Net Profit	1,07 T	Net Profit Margin	21,73 %			
Book Value	133,68	Price to Book Value	3,53			
Annualized EPS	43,19	Price Earning Ratio	10,93			

Gambar 9  
Laporan Keuangan Saham CARE

b. Aset, Hutang, dan Modal

Tabel 4: Aset, Hutang, dan Modal Saham CARE

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Asset	-	221,47M	328,02M	552,01M	2,45T	3,45T	-
	-	0,00%	48,11%	68,28%	343,55%	40,73%	-
Hutang	-	210,85M	316,69M	579,15M	175,33M	154,91	-
	-	0,00%	50,20%	82,88%	69,73%	M	-
	-					11,64%	
Modal	-	10,62M	11,34M	-27,14M	2,27T	3,29T	-

		0,00%	6,71%	339,43%	8.475,92%	44,77%	-
Nilai	-	0,32	0,34	-0,82	68,37	98,97	-
Buku	-	-	6,71%	339,43%	8.475,91%	44,77%	-

c. Analisa Fundamental Saham CARE pada aplikasi Profits Anywhere

Berikut adalah Analisa Fundamental saham CARE pada aplikasi Profits:



CARE	
<b>BUY</b>	<b>SELL</b>
Shares Type	<b>ORDI</b>
Shares Status	<b>ACTIVE</b>
Founded Date	
Listing Date	<b>2020-03-13</b>
IPO Price	<b>103</b>
IPO Shares	
<b>10.000.000.000</b>	
IPO Value	
<b>1.030.000.000.000</b>	
Listed Shares	
<b>33.250.000.000</b>	
Listed Tradable Shares	
<b>33.250.000.000</b>	
Market Capitalization	
<b>17.955.000.000.000</b>	
Sector	
<b>Healthcare</b>	
Business Sector	

Gambar 10

Analisa Fundamental Saham CARE

Penjelasan pada gambar di atas sebagai berikut:

IPO atau penawaran umum ini adalah adalah jangka waktu suatu industri atau emiten memasarkan dan memperdagangkan efek yang diciptakannya sebagai saham kepada masyarakat. IPO Shares pada saham CARE di atas terbilang Rp 10.000.000.000; sedangkan IPO Value terbilang Rp 1.030.000.000.000;

Listed Share merupakan satu diantara data yang mendasar untuk melaksanakan analisa rasio keuangan suatu perusahaan publik terutama untuk para investor saham. Sebagai seorang investor kita harus mengetahui jumlah saham yang berputar. Listed Shares pada saham CARE di atas terbilang Rp 33.250.000.000; sedangkan Listed Tradable Shares terbilang Rp 33.250.000.000;

Market Capitalization merupakan sebuah ukuran yang dilandaskan pada nilai agregat suatu perusahaan. Market cap didapatkan dengan mengalikan jumlah total saham beredar industri dengan harga pasar satu saham. Market Capitalization pada saham CARE di atas terbilang Rp 17.955.000.000.000;

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Saham adalah salah satu solusi investasi bagi seorang investor untuk mewujudkan portofolio investasinya. Investor menggunakan banyak faktor untuk menentukan daya tarik suatu saham. Sebagai investor yang rasional dalam melangsungkan transaksi, faktor return dan risiko saham menjadi komponen pertimbangan yang penting dalam melakukan investasi pada bursa efek. Para investor dihadapkan pada keinginan untuk mendapat return yang optimal dengan mencermati faktor resiko yang mereka hadapi. Investor berusaha untuk mendapatkan pengembalian tertinggi dari saham pada tingkat risiko tertentu atas investasinya, atau pengembalian tertentu pada tingkat risiko minimum. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan bahwa saham CARE pada masa Pandemi Covid-19 profit dan layak untuk diinvestasikan dalam jangka panjang. Saham CARE berfokus pada bidang kesehatan yang dapat dipastikan kesehatan sangat penting bagi kelangsungan hidup manusia.

### Saran

Sebaiknya sebelum melakukan investasi dan memilih saham yang akan diinvestasikan, investor melakukan 2 hal berikut:

1. Analisis fundamental terhadap saham-saham yang akan dibeli dimana analisis fundamental menyebabkan investor dapat mengetahui peluang perusahaan dan memprediksi return saham di masa depan.
2. Diversifikasi saham dimana diversifikasi saham akan meminimalisir risiko yang akan terjadi pada investor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Buku Panduan Magang Prodi Ekonomi Syariah*. (2022). Surakarta: Muhammad Tho'in, SEI., ME. Sy dan Iin Emy Prastiwi, SE. Sy., ME.
- CARE-Metro Healthcare Indonesia Tbk*. (n.d.). Retrieved from [lembarsaham.com: https://lembarsaham.com/fundamental-saham/fundamental/CARE](https://lembarsaham.com/fundamental-saham/fundamental/CARE)
- Mahmud, M. F., & Aisyah, I. S. (2019). *Pengaruh Analisis Teknikal Dan Analisis Fundamental Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Transaksi Trading Forex* (Doctoral dissertation, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas)
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).

*Phintraco Sekuritas Member of Indonesia Stock Exchange.* (n.d.). Retrieved from [phintracosekuritas.com:https://www.phintracosekuritas.com/about-management.php](https://www.phintracosekuritas.com/about-management.php)

*Phintraco Sekuritas, Perusahaan Sekuritas dengan Segudang Prestasi.* (2020, Juli 23). Retrieved from [phintraco.com: https://phintraco.com/phintraco-sekuritas-perusahaan-sekuritas-dengan-segudang-prestasi/](https://phintraco.com/phintraco-sekuritas-perusahaan-sekuritas-dengan-segudang-prestasi/)

*Printcare PLC (CARE).* (n.d.). Retrieved from [id.investing.com: https://id.investing.com/equities/printcare-technical](https://id.investing.com/equities/printcare-technical)

*Saham Metro Healthcare (CARE) melesat 199% Sejak Awal Tahun.* (2020, Mei 17). Retrieved from [investasi.kontan.co.id: https://investasi.kontan.co.id/news/saham-metro-healthcare-care-melesat-199-sejak-awal-tahun-ini-penyebabnya](https://investasi.kontan.co.id/news/saham-metro-healthcare-care-melesat-199-sejak-awal-tahun-ini-penyebabnya)

Tambunan, D. (2020). Investasi saham di masa pandemi COVID-19. *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 4(2), 117-123.

## PASAR MODAL SEBAGAI SARANA INVESTASI UNTUK KAUM MILENIAL

**Endah Retno Wibawati<sup>1</sup>**

Institut Teknologi Bisnis – AAS Indonesia

Email: [Endahretnowibawati12@gmail.com](mailto:Endahretnowibawati12@gmail.com)

### **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peran Digitalisasi Marketing pada usaha PT Profit Anywere pasca Pandemic Covid-19. Di era saat ini, para kaum milenial khususnya kaum milenial seharusnya bisa memanfaatkan media digital sebagai salah satu upaya untuk memperoleh keuntungan. Mahasiswa memiliki banyak akses online, terlibat dalam media sosial, dan mengembangkan e-commerce mereka, biasanya akan menikmati keuntungan bisnis yang signifikan dalam pendapatan, kesempatan kerja, inovasi, dan daya saing. Namun banyak mahasiswa yang belum memanfaatkan teknologi informasi khususnya menggunakan media digital dan belum memahami seberapa besar manfaat dan peran penggunaan media digital. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu penelitian yang memberikan uraian atau gambaran secara mendalam tentang suatu variabel yang sebenarnya menggunakan pendekatan studi Pustaka mengamati dan menganalisis semua informasi. Penelitian kepustakaan adalah jenis penelitian yang digunakan untuk menggali informasi dan data secara mendalam melalui berbagai literatur, buku, catatan, jurnal dan referensi lain. Serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti. Hasil kajian menunjukkan bahwa tantangan mahasiswa di Indonesia memang cukup beragam, karena berkaitan erat untuk mendapatkan sebuah keuntungan, oleh karena itu mahasiswa harus pintar dalam mengelola keuangan untuk dapat memperoleh sebuah keuntungan. Perlu diketahui bahwa membeli saham berperan penting dalam memperkuat perekonomian Indonesia. Mahasiswa yang memiliki akses online, terlibat media sosial, dan mengembangkan kemampuan *ecommerce*nya, biasanya akan menikmati keuntungan bisnis yang signifikan baik dari segi pendapatan, kesempatan untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki, mengembangkan *skill*. Akan tetapi masih banyak kaum milenial yang tidak memanfaatkan kesempatan tersebut, dan masih banyak mahasiswa yang belum menerapkan teknologi informasi khususnya menggunakan media informasi khususnya menggunakan media digital dan belum mengetahui teknologi informasi tersebut mempunyai banyak manfaat dan peranan media sosial tersebut.

**Kata kunci:** *pasar modal, manfaat, strategi, resiko investasi*

### **Abstract**

This research was conducted with the aim of knowing the extent of the role of Digital Marketing in the PT Profit Anywere business after the Covid-19 Pandemic. In the current era, millennials, especially millennials, should be able to take advantage of digital media as an effort to gain profits. Students who have lots of online access, engage in social media, and develop their e-commerce, will usually enjoy significant business advantages in income, employment opportunities, innovation, and competitiveness. However, many students have not taken advantage of information technology, especially using digital media and do not understand how big the benefits and role of using digital media are. This research method uses a descriptive qualitative approach, namely research that provides an in-depth description or description of a variable that actually uses a library study approach to observe and analyze all

information. Literature research is a type of research that is used to explore information and data in depth through various literature, books, notes, journals and other references. As well as relevant previous research results, to get answers and theoretical basis regarding the problem to be studied. The results of the study show that student challenges in Indonesia are indeed quite diverse, because they are closely related to getting an advantage, therefore students must be smart in managing finances to be able to get an advantage. It should be noted that buying shares plays an important role in strengthening the Indonesian economy. Students who have online access, are involved in social media, and develop their e-commerce skills, will usually enjoy significant business benefits in terms of income, opportunities to find out what they have, and develop skills. However, there are still many millennials who do not take advantage of this opportunity, and there are still many students who have not applied information technology, especially using information media, especially using digital media and do not know that information technology has many benefits and the role of social media.

**Keywords:** *capital market, benefits, strategies, investment risks*

## PENDAHULUAN

Pada saat ini, para mahasiswa khususnya kaum milenial hendaknya bisa memanfaatkan media digital sebagai salah satu upaya untuk berinvestasi sehingga mahasiswa tersebut dapat mengetahui saham yang sudah dibeli tersebut apakah memiliki sebuah keuntungan atau bisa juga kerugian. Mahasiswa yang memiliki akses online, terlibat media social, dan mengembangkan kemampuan *ecommerce*-nya, biasanya akan menikmati keuntungan bisnis yang signifikan baik dari segi pendapatan, kesempatan untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki, mengembangkan *skill*. Akan tetapi masih banyak kaum milenial yang tidak memanfaatkan kesempatan tersebut, dan masih banyak mahasiswa yang belum menerapkan teknologi informasi khususnya menggunakan media informasi khususnya menggunakan media digital dan belum mengetahui teknologi informasi tersebut mempunyai banyak manfaat dan peranan media sosial tersebut.

Pasar modal memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara karena pasar modal menjalankan 2 fungsi sekaligus, yaitu fungsi ekonomi dan fungsi keuangan. Dengan adanya pasar modal diharapkan aktivitas perekonomian menjadi meningkat karena pasar modal merupakan alternatif perdanaan bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat beroperasi dengan skala yang luas yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan perusahaan dan kemakmuran masyarakat bersama.

Definisi pasar modal menurut Kamus Pasar Modal dan Modal adalah pasar konkret atau abstrak yang mempertemukan pihak yang ditawarkan dan memerlukan dana jangka Panjang, yaitu jangka satu tahun ke atas. Umumnya yang termasuk pihak penawar adalah perusahaan asuransi, dana pension, bank tabungan sedangkan yang termasuk peminat adalah perusahaan, pemerintah, dan masyarakat umum.

Pasar modal berbeda dengan pasar uang (money market). Pasar uang berkaitan dengan instrumen keuangan jangka pendek (jatuh tempo kurang dari 1 tahun) dan merupakan pasar yang abstrak. Instrumen pasar uang biasanya terdiri dari berbagai jenis surat berharga jangka

pendek seperti sertifikat deposito, *commercial paper*, Sertifikat Bank Indonesia (SBI), dan Surat Beharga Pasar Uang (SBPU).

*Phintraco Sekuritas* tetap berkembang dimasa pandemi karena antusiasme kaum milenial sangat tinggi didunia pasar modal, meskipun pada era *covid-19* ini. Karena literasi digital dan kualitas sumber daya manusia pelaku UMKM saat ini berada pada titik terendah sepanjang masa, mereka kurang ideal dalam menghasilkan produk unggulannya masingmasing. Padahal, mayoritas pelaku usaha UMKM berupaya memanfaatkan digital marketing untuk mengembangkan perusahaannya. Pandemi Covid-19, yang tersebar luas di setiap negara di planet ini, telah berdampak pada setiap aspek kehidupan masyarakat. Hampir semua sektor di Indonesia terkena imbasnya, terutama sektor ekonomi yang sejak lama menjadi tumpuan masyarakat.

Selain itu, banyak kaum milenial yang saat ini mengalami berbagai masalah antara lain saham yang menurun, permodalan, kesulitan memperoleh saham yang terus meningkat dalam nilai jual, dan terjadinya berbagai masalah dalam grafik penjualan pada saat Covid-19. Saya membeli salah satu saham yang ada di profit anywere yaitu saham CARE, BIPI,SIDO dan REAL, namun saya akan memutuskan untuk mengamati salah satu saham saja yaitu saham CARE dan saya memeli saham itu waktu covid-19 yaitu tanggal 8 maret 2022. Dan saya mengamati saham itu untuk mengetahui apakah saham yang saya beli itu menningkat atau malah menurun untuk nilai penjuala. Saya mempunyai niat untuk mejual saham yang saya beli Ketika saya sudah puasa dengan harga yang ditawarkan pada saham tersebut karena Ketika kita membeli saham yang kita inginkan adalah sebuah keuntungan, bukan malah kerugian.

PT Metro Healthcare Indonesia Tbk (CARE) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang layanan kesehatan yang berdiri sejak 7 Oktober 2015, dengan mengakuisisi RSIA Bunda Sejahtera di Tangerang, Jakarta, Cikarang, Cikupa, Mojosari, dan Sidoarjo. Hal ini bertujuan untuk membangun pusat pelatihan bagi tenaga Kesehatan untuk didistribusikan ke rantai rumah sakit yang dibutuhkan. Proyek lainnya adalah mengembangkan aplikasi layanan Kesehatan untuk memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan RS Metro. Kantor pusat berada di Tangerang, Banten.

Metro Healthcare menjalankan aktivitas bisnisnya melalui entitas anak dalam tiga kategori yakni Metro Hospitals, Metro Technologies, dan Mitra Adika Buana. Dalam kategori Metro Hospitals terdapat tujuh rumah sakit yang telah beroperasi diantaranya Rumah Sakit Bunda Sejahtera, RS Umum Bina Sehat Mandiri, RS Umum Kartini, dll. Sedangkan Metro Technologies berisikan sebuah Startup dalam layanan kesehatan, namun masih dalam tahap rencana. Kategori yang terakhir yakni Mitra Adika Buana adalah sebuah training center yang mencetak tenaga kerja profesional dalam bidang pelayanan perawatan kesehatan, yang satu ini juga masih dalam tahap rencana.

Pada tanggal 13 Maret 2020, Metro Healthcare tercatat di Papan Pengembangan bursa dengan kode saham CARE sebanyak 10 miliar lembar saham. Total saham CARE adalah 33,25 miliar lembar saham. Sebanyak 69,92% dipegang oleh PT Anugrah Kasih Rajawali sedangkan yang beredar di masyarakat adalah sebanyak 30,075%. Dengan harga saham per

lembar sebesar Rp474, maka total Kapitalisasi pasar saham CARE adalah sebesar Rp15,76 Triliun.

## METODE

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif merupakan penelitian yang memberikan gambaran atau uraian secara mendalam mengenai suatu variabel, gejala atau keadaan serta temuan-temuan yang ditemukan di lapangan berdasarkan fakta yang sebenarnya dengan menggunakan pendekatan studi kepustakaan mengamati dan menganalisis semua informasi mengenai topik penelitian. Penelitian kepustakaan merupakan suatu jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan informasi dan data secara mendalam melalui berbagai literatur, buku, catatan, majalah, referensi lainnya, serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti. Dalam penelitian ini topik utama yang akan dielaborasi adalah peran digitalisasi marketing dalam meningkatkan saham yang sudah dibeli, mahasiswa pada masa pasca pandemi Covid 19. Dengan begitu, akan diketahui bahwa pengembangan mahasiswa mengenai teknologi digital menjadi salah satu alternatif pengembangan dan sekaligus penyelamatan mahasiswa di era ekonomi digital dan era new normal.

Langkah- langkah yang akan dilakukan mengedepankan model studi kepustakaan yakni; *Pertama*, peneliti mengamati dan menganalisis berdasarkan fenomena yang terjadi terkait topik penelitian pada suatu saham yang sudah dibeli. *Kedua*, menentukan focus penelitian berdasarkan informasi yang telah diperoleh dan didapatkan dari kajian literatur. *Ketiga*, sumber data yang dikumpulkan adalah berupa informasi atau data empirik yang bersumber dari buku-buku, jurnal, hasil laporan penelitian dan literatur lain yang dapat memberi ruang lingkup penelitian baru. Dengan begitu peneliti akan dapat membantu mengidentifikasi berbagai variabel yang terkait dengan topik penelitian. *Keempat*, menelaah berbagai sumber kepustakaan untuk dapat memperoleh hasil maksimal sehingga akan menemukan ide-ide baru yang terkait topik penelitian. Terakhir, menganalisis catatan penelitian dari berbagai literatur untuk kemudian mendapatkan suatu kesimpulan yang disusun dalam bentuk laporan penelitian dengan sistematika penulisan yang berlaku. Dengan demikian metode studi kepustakaan dapat memadukan hasil temuan bertema sama sebagai kajian pendahuluan (*preliminary studies*) dengan kajian kekinian (Zed, 2008). Dengan demikian verifikasi atas kajian terdahulu bisa menemukan unsur kebaruan (*novelty*) dalam penelitian selanjutnya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pasar Modal

#### Pengertian Pasar Modal

Pasar Modal/Capital Market adalah pasar keuangan untuk dana jangka Panjang dan dalam arti sempit merupakan pasar yang kongkrit. Pasar modal syariah adalah pasar modal yang didalamnya ditransaksikan instrumen keuangan arau modal yang sesuai dengan syariah islam



dan dengan cara-cara yang berlandaskan syariat pula atau mekanisme yang digunakan juga tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Sebagai mahasiswa kita harus pintar dalam berinvestasi dengan bertujuan agar ekonomi islam dapat diandalkan. Dan akhirnya mendapat hati di masyarakat khususnya umat islam, sehingga ekonomi islam bisa menjadi duta ekonomi. Pasar modal berbeda dengan pasar yang/*Money Market* yang berkaitan terutama dengan instrumen keuangan jangka pendek dan merupakan pasar abstrak. Instrumen yang digunakan dalam pasar modal pada umumnya antara lain saham, obligasi, *time right*. Pasar modal dalam arti sempit adalah suatu tempat dalam pengertian fisik yang terorganisasi yang mempertemukan penjual dan pembeli efek yang dilakukan baik secara langsung maupun melalui wakilnya. Pasar Modal menyediakan berbagai alternatif bagi para investor selain alternatif investasi lainnya, seperti: menabung di bank, membeli emas, asuransi, tanah dan bangunan, dan sebagainya. Pasar Modal bertindak sebagai penghubung.

### **Peran dan manfaat pasar modal**

Kegunaan pasar modal bagi investor yang berikutnya ialah sebagai sarana untuk menabung. Melakukan investasi pada instrumen yang terdaftar di pasar modal akan membuat kamu bisa mengembangkan kebiasaan menabung. Kemudahan untuk melakukan investasi dengan nominal kecil akan mempermudah kamu menabung dengan membeli saham.

### **Manfaat pasar modal bagi kamu yang memilih jadi investor**

#### a. Bisa dapat banyak untung

Hal-hal yang paling banyak diminati bagi mahasiswa yang sedang berinvestasi. Namun tidak salah, karena keuntungan yang didapat berupa dividen yang kadang dapat terlihat besar. Apalagi jika memilih investasi melalui saham, karena dari itu kita bisa memantau bahwa salah satu saham yang kita beli itu sedang dalam posisi untung maupun rugi. Ketika nilai jual sedang meningkat kamu akan memiliki sebuah keuntungan yang besar. Akan tetapi kamu harus memiliki kesabaran dan ketelitian dalam memilih investasi jenis ini. Keuntungan besar yang diperoleh ini bukan jangka pendek, jadi kita harus mempertimbangkan kita ingin berinvestasi.

#### b. Bisa banyak alternatif investasi

Investasi memang berakam Investasi memang beraneka ragam. Ada yang memilih menabung, membuka deposito, membeli emas, atau membeli properti. Nah, keberadaan investasi pasar modal dengan beragam jenisnya ini juga semakin memberikan kamu banyak alternatif dalam berinvestasi. Namun, kamu perlu menentukan tujuan investasimu. Jika kamu berinvestasi untuk kebutuhan jangka panjang, investasi pasar modal ini bisa menjadi sarana yang tepat dengan keuntungan yang cukup bagus. Investasi menurut saya yang mudah adalah investasi dengan melakukan jual beli saham, namun kamu sebelum membeli saham alangkah baiknya mengamati dan mempelajari saham tersebut. Karena jika kamu salah beli saham kamu

akan kehilangan uang, karena bisa saja saham yang kamu beli itu memang harga murah tetapi tidak ada yang namanya kemajuan untuk memperoleh sebuah keuntungan.

c. Bisa dengan modal kecil

Membeli sebuah saham itu tidak harus dengan harga mahal tetapi kamu bisa membeli dengan harga murah. Biasanya mahasiswa kerap enggan berinvestasi karena dianggap membutuhkan biaya besar. Hal ini bisa jadi benar jika kamu memilih investasi berupa properti atau tanah yang mengharuskan modal awal yang besar. Semula, investasi pasar modal juga mendapat anggapan serupa. Namun nyatanya, sejumlah investasi pasar modal ini dapat dilakukan dengan modal awal yang tidak terlalu besar.

Salah satunya reksadana. Kamu bisa berinvestasi dengan modal awal di bawah Rp100 ribu dan menikmati manfaat pasar modal ini. Begitu mahasiswa lebih mudah dalam membeli saham yang sesuai dengan porsi dompet mahasiswa.

d. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat

Pergerakan di pasar modal ini ternyata bisa juga menjadi pendorong perkembangan industri lain dan menyebabkan munculnya sejumlah profesi kerja, mulai dari pialang, bank kustodian, lembaga kliring, dan masih banyak lagi. Ini disebabkan penawaran umum dari emiten tidak dapat diselesaikan sendiri oleh perusahaan emiten karena prosesnya yang kompleks.

### **Pengembangan Potensi Saham Care waktu Covid-19**

Volume perdagangan saham dapat dilihat dari aktivitas volume perdagangan (*Trading Volume Activity*). Aktivitas volume perdagangan sangat tinggi *pasca* Covid-19 di bursa dapat ditafsirkan sebagai sinyal yang membaik. Pengumuman peristiwa Covid-19 mengandung informasi yang buruk bagi pasar sehingga mereka akan mengubah strategi untuk memperoleh keuntungan. Dengan begitu maka akan terjadi peningkatan grafik saham. Meningkatnya volume perdagangan yang disebabkan karena peristiwa dapat didefinisikan yaitu volume perdagangan yang diakibatkan dari meningkatnya sebuah kemitraan (Hartono, 2017).

Tujuan dari berinvestasi adalah memperoleh penghasilan dan peningkatan investasi yang positif dan menjaga dan meningkatnya nilainya untuk memperoleh keuntungan dimasa yang akan datang. Dengan adanya kuliah pasar modal bersama PT Phintraco Sekuritas ini saya mendapatkan banyak pengetahuan mengenai pasar modal. Saya juga mudah untuk melakukan transaksi pasar modal agar uang yang kita beli disalah satu saham agar menguntungkan. Upaya pengembangan dari PT Profit Sekuritas berbasis digital menjadi salah satu alternatif penyelamatan sektor perdagangan di masa pandemi Covid-19.

### **MANFAAT**

Manfaat yang dapat saya rasakan dari investasi dalam kuliah pasar modal ini antara lain sebagai berikut:

a. Menjauhi kemungkinan terjadinya Inflasi

Inflasi adalah kenaikan harga secara umum yang terjadi setiap waktu dan penurunan daya beli uang. Tingkat inflasi yang sering terjadi bervariasi, namun secara historis tingkat inflasi rata-rata sekitar 3%.

b. Penghasilan jadi bertambah

Terdapat banyak cara untuk berinvestasi dan membutuhkan beberapa uang. Jika serius ingin membangun kekayaan, maka perlu membuat rencana investasi yang sesuai dengan kemampuan apa yang kita miliki.

c. Nilai uang jadi bertambah

Nilai uang bisa berubah jika salah satu saham yang kita beli meningkat dalam penjualannya, namun yang namanya investasi ada kalanya memperoleh keuntungan maupun kerugian.

d. Mempersiapkan kebutuhan masa depan

Anda dapat mempertimbangkan untuk berinvestasi untuk membantu menumbuhkan uang anda guna untuk memenuhi tujuan keuangan lainnya. Misalnya investasi dalam dana kuliah.

### **Risiko dan Strategi Investasi di Pasar Modal Risiko Investasi di Pasar Modal**

Risiko investasi di pasar modal berkaitan dengan kemungkinan terjadinya fluktuasi harga (price volatility). Risiko yang mungkin dihadapi investor antara lain sebagai berikut.

a. Risiko daya beli (purchasing power risk).

Sifat investor dalam menangani faktor risiko di pasar modal ini terdiri atas dua, yaitu investor yang tidak menyukai risiko (risk averter) dan investor justru menyukai menantang risiko (risk averse). Bagi investor, kategori pertama itu akan mencari atau memilih jenis investasi yang akan memberikan keuntungan yang jumlahnya sekurang-kurangnya sama dengan investasi yang dilakukan sebelumnya. Investor mengharapkan memperoleh pendapatan atau capital gain dalam waktu yang tidak lama. Akan tetapi, apabila investasi tersebut memberikan waktu 10 tahun untuk mencapai 60% keuntungan sementara tingkat inflasi selama jangka waktu tersebut telah naik melebihi 100%, maka investor jelas akan menerima keuntungan yang daya belinya jauh lebih kecil dibandingkan dengan keuntungan yang dapat diperoleh semula. Oleh karena itu, risiko daya beli ini berkaitan dengan kemungkinan terjadinya inflasi yang menyebabkan nilai riil pendapatan akan lebih kecil.

b. Risiko bisnis (business risk).

Risiko bisnis adalah suatu risiko menurunkan kemampuan memperoleh laba yang pada gilirannya akan mengurangi pula kemampuan perusahaan (emiten) membayar bunga atau dividen.

c. Risiko tingkat bunga (interest rate risk).

Naiknya tingkat bunga biasanya menekan harga jenis surat berharga yang berpendapatan tetap termasuk

harga saham. Biasanya, kenaikan tingkat bunga berjalan tidak searah dengan harga instrumen pasar modal.

Risiko naiknya tingkat bunga misalnya, jelas akan menurunkan harga di pasar modal.

d. Risiko pasar (market risk).

Apabila pasar bergairah (bullish) umumnya hampir semua harga saham di Bursa Efek mengalami kenaikan. Sebaliknya, apabila pasar lesu (bearish), saham akan ikut pula mengalami penurunan. Perubahan psikologi pasar dapat menyebabkan harga surat berharga anjlok terlepas dari adanya perubahan fundamental atas kemampuan perolehan laba perusahaan.

- e. Risiko likuiditas (liquidity risk)  
Risiko itu berkaitan dengan kemampuan suatu surat berharga untuk dapat segera diperjualbelikan dengan tanpa mengalami kerugian yang berarti.

### **Strategi Investasi di Pasar Modal**

Keuntungan (capital gain) dan kerugian (capital loss) bagi investor sangat dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menganalisis keadaan harga saham dan kemungkinan turun naiknya harga di Bursa.

Beberapa strategi dalam melakukan investasi di Bursa Efek (khususnya dalam bentuk saham) sebagai berikut.

- a. Mengumpulkan beberapa jenis saham dalam satu portofolio. Strategi ini dapat memperkecil risiko investasi karena risiko akan disebar ke beberapa jenis saham. Peluang untuk mendapatkan keuntungan cukup besar. Kerugian pada salah satu jenis saham dapat tertutupi oleh keuntungan pada jenis saham lainnya.
- b. Beli di pasar perdana dan dijual begitu dicatatkan di bursa.
- c. Beli dan simpan. Strategi ini dapat digunakan apabila investor memiliki keyakinan berdasarkan analisis bahwa perusahaan yang bersangkutan memiliki prospek untuk berkembang yang cukup pesat beberapa tahun mendatang sehingga sahamnya diharapkan akan mengalami kenaikan yang cukup besar. Keuntungan yang dapat diperoleh dari strategi ini di samping dividen juga capital gain.
- d. Beli saham tidur. Saham tidur adalah saham yang jarang atau tidak pernah ada transaksi. Saham tidur ini dapat disebabkan karena jumlah saham yang dicatatkan terlalu sedikit atau dikuasai oleh investor institusi dan pemilik saham lama (pendiri perusahaan). Atau dapat pula disebabkan oleh kinerja perusahaan yang bersangkutan kurang baik atau prospek usahanya masih kurang cerah sehingga kurang mendapat perhatian pemodal.
- e. Strategi berpindah dari saham yang satu ke saham yang lain. Investor yang memilih strategi ini cenderung bersifat lebih spekulatif. Investor seperti ini harus senantiasa mengikuti pergerakan atau perubahan harga saham di Bursa.
- f. Konsentrasi pada industri tertentu. Strategi ini lebih cocok bagi investor yang benar-benar menguasai kondisi suatu jenis industri sehingga mengetahui prospek perkembangannya di masa yang akan datang. Investor dapat memilih beberapa saham perusahaan yang bank yang memiliki bisnis dalam sektor industri yang bersangkutan.
- g. Reksa dana. Melakukan investasi dengan membeli unit penyertaan atau saham yang diterbitkan oleh reksa dana. Strategi ini cocok bagi investor yang tidak memiliki cukup waktu melakukan analisis pasar atau tidak ada akses informasi. Biasanya investor pemula cenderung memilih jenis investasi ini.

### **Strategi Investasi di Pasar Modal**

Keuntungan (capital gain) dan kerugian (capital loss) bagi investor sangat dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menganalisis keadaan harga saham dan kemungkinan turun naiknya harga di Bursa.

Beberapa strategi dalam melakukan investasi di Bursa Efek (khususnya dalam bentuk saham) sebagai berikut.

1. Mengumpulkan beberapa jenis saham dalam satu portofolio. Strategi ini dapat memperkecil risiko investasi karena risiko akan disebar ke beberapa jenis saham. Peluang untuk mendapatkan keuntungan cukup besar. Kerugian pada salah satu jenis saham dapat tertutupi oleh keuntungan pada jenis saham lainnya.
2. Beli di pasar perdana dan dijual begitu dicatatkan di bursa.
3. Beli dan simpan. Strategi ini dapat digunakan apabila investor memiliki keyakinan berdasarkan analisis bahwa perusahaan yang bersangkutan memiliki prospek untuk berkembang yang cukup pesat beberapa tahun mendatang sehingga sahamnya diharapkan akan mengalami kenaikan yang cukup besar. Keuntungan yang dapat diperoleh dari strategi ini di samping dividen juga capital gain.
4. Beli saham tidur. Saham tidur adalah saham yang jarang atau tidak pernah ada transaksi. Saham tidur ini dapat disebabkan karena jumlah saham yang dicatatkan terlalu sedikit atau dikuasai oleh investor institusi dan pemilik saham lama (pendiri perusahaan). Atau dapat pula disebabkan oleh kinerja perusahaan yang bersangkutan kurang baik atau prospek usahanya masih kurang cerah sehingga kurang mendapat perhatian pemodal.
5. Strategi berpindah dari saham yang satu ke saham yang lain. Investor yang memilih strategi ini cenderung bersifat lebih spekulatif. Investor seperti ini harus senantiasa mengikuti pergerakan atau perubahan harga saham di Bursa.
6. Konsentrasi pada industri tertentu. Strategi ini lebih cocok bagi investor yang benar-benar menguasai kondisi suatu jenis industri sehingga mengetahui prospek perkembangannya di masa yang akan datang. Investor dapat memilih beberapa saham perusahaan yang bank yang memiliki bisnis dalam sektor industri yang bersangkutan.
7. Reksa dana. Melakukan investasi dengan membeli unit penyertaan atau saham yang diterbitkan oleh reksa dana. Strategi ini cocok bagi investor yang tidak memiliki cukup waktu melakukan analisis pasar atau tidak ada akses informasi. Biasanya investor pemula cenderung memilih jenis investasi ini

### **KESIMPULAN DAN SARAN Kesimpulan**

Dalam melaksanakan penelitian ini penulis mendapatkan banyak pengetahuan dalam menerapkan ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah, sehingga dapat mempraktekkan secara maksimal dan optimal dalam melaksanakan magang. Selain itu penelitian bersama Phintraco Sekuritas ini sangat berguna untuk mahasiswa karena investasi sangat penting tak hanya mampu memperoleh hasil yang menguntungkan saja, tetapi tujuan investasi juga berperan dalam mengontrol sebuah perusahaan serta menjaga hubungan antar perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa dalam berinvestasi membutuhkan waktu, tenaga, dan uang demi keuntungan atau manfaat pada masa mendatang. Jadi investasi ialah kegiatan membeli sesuatu yang diharapkan di masa mendatang bisa dijual kembali dengan nilai yang lebih tinggi dari semula.

### Saran

- a. Sebaiknya mahasiswa lebih menggunakan teknologi yang ada untuk melakukan pasar modal seperti melakukan investasi seperti jual beli saham
- b. Lebih teliti memilih saham sehingga akan mendapatkan sebuah keuntungan
- c. mampu memberikan waktu luang untuk mengamati saham yang sudah dibeli

### DAFTAR PUSTAKA

- Ade Resalawati, *Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor UKM Indonesia*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), Hal. 31.
- Amanita Novi. Pasar Modal. Buku Bank dan Lembaga Keuangan lain. Bab 13 Hal 163
- Bahtiar R. A., & Saragih, J. P. (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi SektorUmkm*.Info Singkat, 7(6), 19-24.
- Bakhri, S., & Futiah, V. (2020). Pendampingan dan Pengembangan Manajemen Pemasaran Produk UMKM Melalui Teknologi Digital Di Masa Pandemi Covid19. *Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences*, 2(2), 59-70
- Devana Rustiana, Sarah Ramaghani. 2022. Strategi di Pasar Modal Syariah. UIN Sumatera Utara Medan, Sumatera. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)*, Vol. 2 No.1, 1578-1589.
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Kadiman Pakpahan. 2003. Strategi Investasi di Pasar Modal. UBiNus, Jakarta. *Jurnal The WINNERS*, Vol. 4 No.2, 138-147.
- Hanoatubun, Silpa. (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia*. *Journal Of Education Psychology And Counselling*, 2(1), 146-153.
- Mestika Zed. 2008. Metode penelitian Kepustakaan. Yayasan Obor Indonesia. Buku bibliografi, 94.
- Tho'in, Muhammad. 2015. Sistem Ekonomi Islam Jalan Tengah (Kapitalis-Sosialis). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. (Online)*, Jilid 1, No. 3

## Analisa Investasi Saham PT Royalindo Investa Wijaya

Rio Prasetyo<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

Surakarta

e-mail: [riopras09@gmail.com](mailto:riopras09@gmail.com)

### Abstrak

*Di Indonesia masih banyak yang belum memiliki pemahaman berinvestasi dengan menggunakan aplikasi. Seiring dengan berkembangnya zaman, kini banya perusahaan investasi yang menciptakan sebuah aplikasi untuk menarik dan mempermudah semua orang dalam berinvestasi. Tujuan penelitian ini yaitu untuk memberi pemahaman berinvestasi menggunakan aplikasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan pengamatan pada Phintraco Sekuritas, dan hasil yang di harapkan dari penelitian ini memperluas pemahaman tentang berinvestasi melalui aplikasi Phintraco Sekuritas.*

**Kata kunci:** *Investasi, Mempermudah, Aplikasi*

### Abstract

*In Indonesia there are still many who do not have an understanding of investing using applications. Along with the times, now many investment companies have created an application to attract and make it easier for everyone to invest. The purpose of this research is to provide an understanding of investing using applications. The method used in this study is interviews and observations at Phintraco Sekuritas, and the results expected from this study broaden understanding about investing through the Phintraco Sekuritas application.*

*Keywords: Investment, Simplify, Application*

### PENDAHULUAN

Manajemen Investasi Syari'ah dapat dirangkum pengertiannya menjadi suatu kegiatan atau seni mengelola modal atau sumber-sumber penghidupan ekonomi maupun sumber daya, secara profesional untuk masa depan, baik di dunia maupun di akhirat sesuai dengan syari'at dan prinsip-prinsip yang diajarkan oleh Rasulullah SAW.

Prinsip-prinsip yang diajarkan Rasulullah sebagai mana dimaksud merupakan asas yang mendasari manajemen investasi syari'ah, seperti; perencanaan matang dalam mengarungi kehidupan dunia adalah bekal (investasi) pada kehidupan yang abadi di akhirat. Hal ini tersirat dan tersurat dalam al-Qur'an dan al-Hadits. Prinsip ini penting dalam melandasi pengertian manajemen investasi syari'ah, seperti di atas.

Investasi sebagai bagian dari kehidupan bermuamalah memang tidak disebutkan secara eksplisit dalam Al-Qur'an, tetapi terdapat panduan bagaimana kita mempergunakan harta kita sebagai modal usaha dengan anjuran yang sesuai dengan tuntutan syariah. Investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa datang. Istilah investasi bisa berkaitan dengan berbagai macam aktivitas. Menginvestasikan sejumlah dana pada aset real (tanah, emas, mesin atau bangunan) maupun aset finansial (deposito, saham ataupun obligasi) merupakan aktivitas investasi yang umumnya dilakukan (Tandelilin, 2010).

Banyak mahasiswa yang belum memiliki minat dalam berinvestasi karena mungkin masih kurangnya pengetahuan tentang investasi yang sekarang sangatlah mudah, bahkan anak muda yang menduduki bangku SMP juga bisa di ajarkan bagaimana Investasi itu. Tujuan pemilihan judul ini karena sesuai dengan fakta saat ini memang banyak mahasiswa yang belum minat untuk berinvestasi.

Alasan penulis membeli saham di PT Royalindo Investa Wijaya karena harga saham di PT ini termasuk lebih rendah dari yang lain, dan ini akan lebih di minati oleh orang yang masih belajar dalam berinvestasi. alasan pembelian saham tidak hanya itu, namun harus melakukan beberapa langkah seperti melihat profil perusahaan yang mana kita akan membeli sahamnya, melakukan analisa fundamental dan analisa teknikal, melihat laporan keuangan yang mungkin bisa dicari melalui internet atau melalui aplikasi pembelian saham yang ada, contohnya yaitu aplikasi *profits anywhere*.

Royalindo Investa Wijaya Tbk (INDO) didirikan pada tanggal 6 Juli 2005 dan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 2005. Kantor pusat Royalindo Investa Wijaya Tbk berlokasi di Gedung M@Cokro 49 #100 Jl. HOS Cokroaminoto No.49, Menteng, Jakarta Pusat 10350 – Indonesia. Pemegang saham yang memiliki 5% atau lebih saham Royalindo Investa Wijaya Tbk (31-Jan-2022), yaitu: Leslie Soemedi (26,36%), Ibrahim Sumedi (13,58%), Herman Soemedi (13,58%), Ko, Sugiarto (13,58%) dan Nevin Soemedi (11,78%).

Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan INDO adalah bergerak dalam bidang perdagangan, real estat dan jasa konsultasi manajemen. Saat ini, kegiatan usaha utama INDO adalah bergerak di bidang real estate khusus penyedia kamar kost. Pada tanggal 29 Desember 2019, INDO memperoleh pernyataan efektif dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk melakukan Penawaran Umum Perdana Saham INDO (IPO) kepada masyarakat sebanyak 861.820.000 saham baru dengan nilai nominal Rp100,- per saham dengan harga penawaran Rp110,- per saham disertai dengan Waran Seri I sebanyak 861.820.000 dengan harga pelaksanaan Rp110,- per saham. Saham dan waran tersebut dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tanggal 13 Januari 2020.

Berikut ini merupakan manajemen dari PT Royalindo Investa Wijaya, mulai dari Herman Soemedi sebagai presiden komisaris, Leslie Soemedi sebagai presiden direktur, Istanto Burhan sebagai presiden komite audit, Jeffrey Giovanni Sirlina sebagai komite audit, Istanto Burhan sebagai komisaris independen, Nevin Soemadi sebagai direktur, dan Ismail Mandry sebagai komite audit.

PT Royalindo Investa Wijaya memiliki beberapa anak perusahaan yaitu, PT Cahaya Semesta Investa persentase 99,92%, PT Mukia Artha Nusantara persentase 99,99%, PT Semangat Bangun Nusantara persentase 99,99%, PT Semangat Pangeran Abadi persentase 99,99%, PT Semangat Pangeran Jayakarta persentase 99,99%. Ada beberapa PT yang terikat dengan industri seperti PT Metropolitan Kentjana Tbk, PT Pakuwon Jati Tbk, PT Bumi Serpong Damai Tbk, PT Maha Properti Indonesia Tbk, dan masih banyak lagi.

Pemegang saham di PT Royalindo Investa Wijaya yang pertama Leslie Soemedi dengan jumlah saham 1.137.600.000 memiliki persentase 26,10%. Kemudian Herman Soemedi dengan jumlah saham 586.040.000 memiliki persentase 13,45%. Ibrahim Soemedi dengan jumlah saham 586.040.000 memiliki persentase 13,45%. Nevin Soemedi dengan jumlah saham 551.560.000 memiliki persentase 12,66%.

Pada umumnya orang yang membeli saham ingin memperoleh keuntungan yang tinggi dalam jangka pendek maupun jangka panjang, maka dari itu lebih baiknya mengetahui asal usul perusahaan seperti contoh di atas supaya tidak mengalami kerugian yang cukup besar setelah membeli saham.



## METODE

Metode yang di terapkan penulis yaitu wawancara dan studi pustaka. Wawancara adalah pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi mupun suatu ide dengan cara tanya jawab, sehingga dapat dikerucutkan menjadi sebuah kesimpulan atau makna dalam topik tertentu (Sugiyono, 2015).

Studi pustaka atau kepastakaan dapat di artikan sebagai serangkaian kegiatan yang berkenan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat serta mengolah bahan penelitian. Dalam metode studi pustaka, penulis dapat mengumpulkan data dengan cara memperoleh data melalui berbagai buku maupun referensi lain yang tentunya ada keterkaitan dengan masalah.

Tempat penelitian ini di PT. Phintraco Sekuritas Jl. Monginsidi No. 105, Kestalan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57133. Waktu pelaksanaan kegiatan penelitian dilaksanakan selama 5 hari yaitu pada tanggal 15, 16, 17, 18, dan 21 Maret 2022. Pihak yang terlibat dalam penelitian ini yaitu mahasiswa, kampus Intitut Teknologi Bisnis AAS Indonesia, dan PT. Phintraco Sekuritas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan dari penelitian menggunakan metode di atas, yaitu sebagai berikut :

### A. Penggunaan Aplikasi *profits anywhere*

Setelah mengetahui bagaimana cara menginstal aplikasi *Profits Anywhere*. Pengguna langsung bisa menggunakan aplikasi tersebut. Pada pembahasan penggunaan ini penulis mengambil contoh melakukan transaksi pembelian dan penjualan saham pada PT Royalindo Investa Wijaya (INDO). Sebelum melakukan transaksi tersebut, harus melalui tahapan/prosedur sebagai berikut untuk memastikan layak atau tidaknya kita berinvestasi pada perusahaan tersebut dalam jangka panjang. Berikut ini merupakan tahapan/prosedurnya :

#### 1. Profil PT Royalindo Investa Wijaya (INDO).

PT Royalindo Investa Wijaya(“Perseroan”) didirikan pada tahun 2005. Sesuai anggaran dasarnya, maksud dan tujuan serta kegiatan usaha perseroan ialah dalam bidang perdagangan, real estat, dan jasa konsultasi manajemen. Perseroan memiliki 3 anak perusahaan yang bernama PT Semangat Bangun Nusantara, PT Mulia Arta Nusantara, dan PT Semangat Pangeran Abadi. Pada tahun 2005, perseroan berdiri sebagai perusahaan induk yang memiliki entitas anak yang bergerak dalam bidang perbankan. Perseroan menjalankan kegiatan usaha sebagai penyedia jasa rental mobil yang digunakan oleh entitas anak. Pada tahun 2018, perseroan menjalankan kegiatan usaha yang baru, yaitu jasa penyedia kamar kost, di samping tetap menjalankan jasa rental mobil.

#### 2. Analisis Fundamental Saham INDO

Untuk melihat lebih jauh bagaimana saham Royalindo Investa Wijaya, mari kita analisa fundamental dari sisi penting saja, yaitu kemampuan menghasilkan laba dan hutangnya. Data kami dapatkan dari IPOT.

**Tabel 1 Profitabilitas PT Royalindo Investa Wijaya**

Tahun	Laba	ROE
2020	47.6 B	4.9%
2021*(9M)	7.3 B	0.75%

Menurut saya saham ini cukup layak dipertimbangkan. Alasannya adalah di tahun 2020 dan 2021 ekonomi cukup berat. Terutama untuk bidang properti, sewa kos-kosan, rental mobil. Tapi istimewanya adalah di tahun 2020 bisa memiliki ROE 4.9%.

**Tabel 2 Ratio DER PT Royalindo Investa Wijaya**

Tahun	DER
2020	0
2020*(9M)	0

Nah ini juga cukup mengejutkan, tidak memiliki hutang, baik jangka panjang atau jangka pendek. Padahal jarang perusahaan di bursa yang tidak memiliki hutang. Ada dua dugaan, Royalindo Investa Wijaya enggan berekspansi melalui hutang, atau memang manajemennya cukup lihai. Bisa dikatakan dari sisi analisa fundamental INDO menurut saya memiliki 4 dari 5.

Menurut saya pribadi prospek PT Royalindo Investa Wijaya bisa diharapkan. Terutama pembalikan ke kinerja normal sebelum pandemi. Bisnis kos-kosan untuk pegawai bisa pulih. Oleh sebab itu bisa diharapkan. Dari banyak sisi kelebihan dan kekurangan saham INDO, ada satu keunggulan yang jarang ditemukan di saham lain, yaitu dana segar di perusahaan ini besar, uang cash nya jumbo.

3. Laporan keuangan PT Royalindo Investa Wijaya



**Gambar 1 Laporan Keuangan Saham INDO di Aplikasi Profits**

Gambar di atas menunjukkan laporan keuangan PT Royalindo Investa Wijaya terbaru. Dan disini saya akan mencoba menjelaskan beberapa laporan keuangan yang saya ketahui :

a. Profit

**Tabel 3 Profits Saham INDO**

Tahun	Net Profit
2019	421.100.000.000 ↑
2020	47.600.000.000 ↓
2021	9.700.000.000 ↓

Secara garis besar, arti dari profit adalah sejumlah uang yang diperoleh seorang pengusaha saat melakukan bisnis dalam jangka waktu tertentu yang telah dikurangi dengan HPP serta biaya-biaya lainnya. Gambar di atas adalah gambar tabel Profit PT Royalindo Investa Wijaya, dari gambar tersebut profit PT Royalindo Investa Wijaya dari tahun 2019 sampai tahun 2021 mengalami penurunan yang sangat drastis, bisa jadi dikarenakan pandemi Covid-19 pada tahun 2020.

b. Aset

**Tabel 4 Aset Saham INDO**

Tahun	Aset
2019	950.600.000.000 ↑
2020	968.400.000.000 ↑
2021	976.000.000.000 ↑

Aset adalah sumber daya dengan nilai ekonomi yang dimiliki atau dikendalikan oleh individu, perusahaan, atau negara dengan harapan akan memberikan manfaat di masa depan. Gambar di atas adalah gambar tabel aset PT Royalindo Investa Wijaya. Dari gambar tersebut aset yang dimiliki PT Royalindo Investa Wijaya dari tahun 2019 sampai tahun 2021 cukup besar dan terus bertambah.

c. Return on Asset (ROA)

**Tabel 5 ROA Saham INDO**

Tahun	Return On Asset
2019	43,3% ↑
2020	4,92% ↓
2021	0,99% ↓

ROA Menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan total aset yang dimiliki perusahaan. Gambar di atas adalah gambar tabel Return On Asset (ROA) PT Royalindo Investa Wijaya. Dari gambar di atas kemampuan PT Royalindo Investa Wijaya dalam menghasilkan laba dengan menggunakan total aset yang dimiliki dari tahun 2019 sampai tahun 2021 mengalami penurunan yang sangat drastis, kemungkinan disebabkan pandemi covid pada tahun 2020.

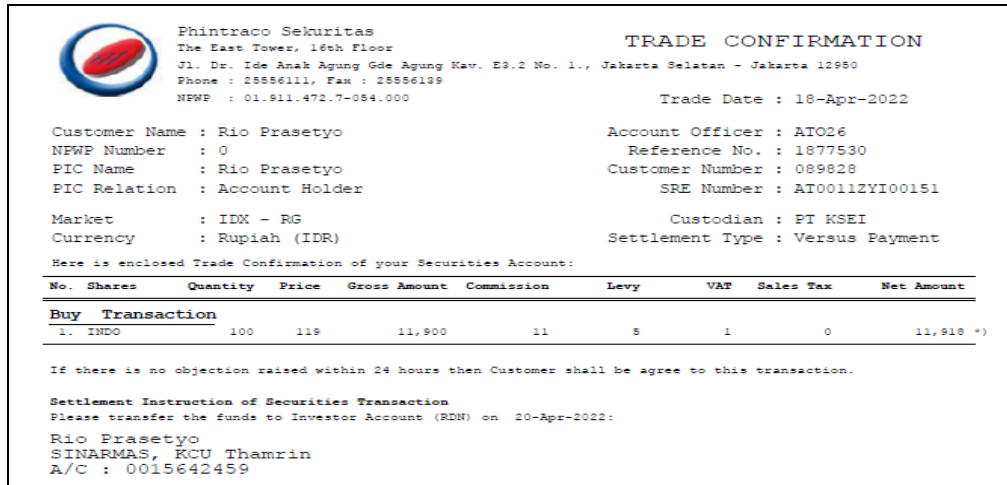
4. Teknik analisa melakukan pembelian saham INDO (PT Royalindo Investa Wijaya)  
Setelah melakukan semua tahapan/prosedur di atas dan sudah memastikan bahwa saham INDO itu layak untuk investasi jangka panjang, maka langkah berikutnya yaitu melakukan pembelian saham dengan mencari saham INDO pada aplikasi kemudian klik "BUY". Berikut adalah gambarnya :



Gambar 2 Grafik Pembelian Saham

Gambar 3 Harga Beli Saham pada Aplikasi

Gambar di atas adalah gambar grafik saham INDO (PT Royalindo Investa Wijaya) pada saat saya mau membelinya setelah saya melakukan analisis fundamental pada tanggal 12 April 2022. Pada saat hari tersebut harga 1 lot saham INDO sedang mengalami penurunan, harganya Rp 11.900. Dan berikut ini merupakan bukti pembelian yang dikirim melalui e-mail yang tersambung pada akun aplikasi *profits anywhere* :

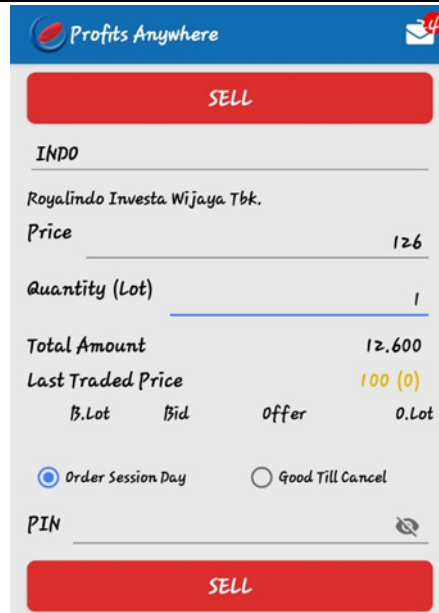


**Gambar 4 Bukti Pembelian Saham INDO**

5. Teknik analisa melakukan penjualan saham INDO (PT Royalindo Investa Wijaya)  
Setelah melakukan pembelian kemudian saham ini bisa di jual, tetapi pada umumnya dalam menjual saham kita harus menunggu waktu yang tepat supaya mendapatkan keuntungan yang besar, lebih besar dari harga beli. Karena ini investasi jangka panjang maka bisa di tunggu sampai berbulan-bulan untuk menjualnya. Waktu yang tepat untuk menjualnya yaitu ketika harga saham saat naik. Untuk menjualnya hanya klik “SELL” pada saham INDO kemudian akan dilanjutkan mengisi harga jual saham dari kita. Seperti pada gambar berikut :



**Gambar 5 Grafik Penjualan Saham**



**Gambar 6 Harga Jual Saham pada Aplikasi Profits**

Gambar di atas adalah gambar grafik saham INDO (PT Royalindo Investa Wijaya) pada saat saya mau menjualnya setelah beberapa hari pembelian dan sebelum menjual saya pertimbangkan dengan melihat grafiknya. Dan ketika saya menjualnya harganya lebih tinggi dari harga beli. Harganya yaitu Rp 12.600, saya mendapatkan keuntungan sebesar Rp 500. Meskipun hanya mendapatkan untung sedikit saya merasa senang karena baru pertama kali membeli dan menjual saham sudah bisa mendapatkan keuntungan. Berikut merupakan bukti penjualan saham yang di kirimkan ke email :

Phintraco Sekuritas		TRADE CONFIRMATION							
The East Tower, 16th Floor		Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung Kav. E3.2 No. 1., Jakarta Selatan - Jakarta 12960							
Phone : 25556111, Fax : 25556139		Trade Date : 22-Apr-2022							
NPNP : 01.911.472.7-084.000		Customer Name : Rio Prasetyo		Account Officer : AT026		Reference No. : 1887305			
		NPNP Number : 0		Customer Number : 089828		SRE Number : AT0011ZYI00151			
		PIC Name : Rio Prasetyo		Market : IDX - RG		Custodian : PT KSEI			
		PIC Relation : Account Holder		Currency : Rupiah (IDR)		Settlement Type : Versus Payment			
Here is enclosed Trade Confirmation of your Securities Account:									
No. Shares	Quantity	Price	Gross Amount	Commission	Levy	VAT	Sales Tax	Net Amount	
<b>Sell Transaction</b>									
1.	INDO	100	126	12,600	12	5	1	13	12,569 *)
If there is no objection raised within 24 hours then Customer shall be agree to this transaction.									
Settlement Instruction of Securities Transaction									
The funds will be transferred into Investor Account (RDN) on 26-Apr-2022:									
Rio Prasetyo									
SINARMAS, KCU Thamrin									
A/C : 0015642459									

**Gambar 7 Bukti Penjualan Saham INDO**

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Setelah melakukan kegiatan penelitian di PT. Phintraco Sekuritas yang berjalan dengan lancar. Penulis mendapatkan banyak manfaat, baik itu pengalaman, pengetahuan, dan semua yang terkait dengan Investasi. Tujuan penelitian ini yaitu untuk memberi pemahaman berinvestasi menggunakan aplikasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan pengamatan pada Phintraco Sekuritas, dan hasil yang di harapkan dari penelitian ini memperluas pemahaman tentang berinvestasi melalui aplikasi profits anywhere. Dan dengan adanya penelitian ini akan menambah minat mahasiswa untuk berinvestasi dengan mudah yaitu menggunakan aplikasi tersebut, dan sebelum berinvestasi pengguna harus melakukan pengamatan terhadap saham yang akan di beli yaitu dengan analisis fundamental, mengetahui profil perusahaan, dan membaca laporan perusahaan ini.

### Saran

1. Perlunya sosialisasi lebih lanjut kepada mahasiswa tentang investasi dengan menggunakan aplikasi pada handphone
2. Memberikan saldo pertama untuk yang baru mendaftar aplikasi profits anywhere supaya dapat menarik perhatian dan juga bisa untuk berlatih membeli saham dari aplikasi tersebut.

---

**DAFTAR PUSTAKA**

- Abdul Aziz, M. A., 2010. Abdul Aziz. *MANAJEMEN INVESTASI SYARIAH*, Volume XI, pp. 2 - 291.
- Albab, A. U., & Zuhri, S. (2019). Pengaruh Manfaat, Pengetahuan dan Edukasi Terhadap Minat Mahasiswa Dalam Berinvestasi Di Pasar Modal Syariah (Study Kasus Pada Mahasiswa IAIN Salatiga). *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(1), 129-138.
- Bakhri, S. (2018). Minat Mahasiswa Dalam Investasi Di Pasar Modal. *Al-Amwal: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, 10(1), 146-157.
- Erica, D., Vidada, I. A., & Hoiriah, H. (2022). Analisa Fundamental Perusahaan Pada Investasi Kode Saham TLKM. *Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 2(1), 27-34.
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Latifah, S. (2019). Pengaruh Pengetahuan, Modal Minimal Dan Motivasi Investasi Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Berinvestasi Di Pasar Modal Syariah (Studi Pada Galeri Investasi Syari'ah UMP) (Doctoral dissertation, IAIN Purwokerto).
- Mukaromah, D. U., & Suwarti, T. (2022). Pengaruh profitabilitas, likuiditas dan struktur aset terhadap struktur modal dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderating. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 13(01), 222-232.
- Siyoto, S., & Sodik, M. A. (2015). Dasar metodologi penelitian. literasi media publishing.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Susilawati, C. E., Christine, Y. N., & Martono, C. (2022). Perbedaan Underpricing dan Volatilitas Harga Saham Perusahaan yang IPO Sebelum dan Selama Pandemi Covid-19 di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*, 24(1), 41-50.
- Syaifullah, M., Fachrurazi, F., Achmad, F., Usman, S. A., & Wahyuni, R. (2019). Manajemen Strategi Galeri Investasi Syariah Dalam Meningkatkan Minat Mahasiswa Untuk Berinvestasi Di Pasar Modal Syariah. *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah*, 3(2), 108.
- Tandelilin, E. (2010). Dasar-dasar manajemen investasi. *Manajemen Investasi*, 34.



## Manajemen Operasional pada Koperasi Syariah

**Ovilia Husna**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

Jl. Slamet Riyadi No.361, Windan, Makamhaji, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa

Tengah 57161

e-mail: [lalahusna17@gmail.com](mailto:lalahusna17@gmail.com)

### Abstrak

Lembaga Keuangan Bukan Bank berupa Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT BIM sebagai lembaga keuangan yang memiliki manajemen operasional. Dengan adanya manajemen operasional dapat membuat pihak Koperasi Syariah untuk mengenali risiko yang akan terjadi dan menganalisa serta meminimalisir kemungkinan yang terjadi. Penelitian pustaka ini didapat dengan menggunakan penelitian kualitatif dan bersifat deskriptif serta menggunakan metode observasi dan studi pustaka. Adapun tujuan penulis dalam melaksanakan penelitian di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri adalah menjelaskan kontribusi dalam bidang manajemen yang dilakukan selama melakukan penelitian, serta membuat analisis SWOT pada tempat penelitian.

**Kata kunci:** *manajemen risiko, manajemen dana, lembaga keuangan bukan bank*

### Abstract

*Non-Bank Financial Institutions in the form of Savings and Loans Cooperatives and Sharia Financing BMT BIM as a financial institution that has operational management. The existence of operational management can make the Sharia Cooperative to recognize the risks that will occur and analyze and minimize the possibility that they occur. This literature research was obtained using qualitative research and is descriptive in nature and uses observation and literature study methods. The author's goal in carrying out research at KSPPS BMT Bina Insan Mandiri is to explain the contributions made in the field of management during research, as well as to make a SWOT analysis at the research location.*

**Keywords:** *risk management, fund management, non-bank financial institutions*

### A. PENDAHULUAN

Menurut SK Menteri Keuangan RI No.792 Tahun 1990, Lembaga Keuangan adalah semua badan yang kegiatannya bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Lembaga Keuangan terbagi menjadi dua, yaitu Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank. Lembaga Keuangan Bukan Bank atau sering juga digunakan istilah lembaga keuangan non bank adalah semua badan yang melakukan kegiatan di bidang keuangan, yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana terutama dengan jalan mengeluarkan kertas berharga dan menyalurkan dalam masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan untuk mendapatkan kemakmuran dan keadilan masyarakat. Beberapa macam Lembaga Keuangan Bank adalah Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat, Sedangkan Lembaga Keuangan Bukan Bank adalah Asuransi,

---

Perusahaan Dana Pensiun, Pegadaian, Perusahaan Investasi, Fintech Pinjaman Online, Lembaga Pembiayaan Leasing, dsb.

Sistem keuangan syariah sebagai sistem yang paling ideal di antara sistem keuangan kapitalis dan sosialis. Hal ini karena sistem tersebut dilandasi oleh iman, kaidah, dan norma yang selaras dengan tujuan islam sebagai raahmatan lil alamin, antara lain wataknya sangat manusiawi dan bersahabat, orientasinya agamis dan syar'i, pandangannya realitas dan positif. Islam tidak memberikan jalan kepada individu untuk memperkaya diri, berjudi, berspekulasi, dan merugikan orang lain. Salah satu ciri khas dan keistimewaan sistem keuangan syariah adalah diharamkannya riba karena memiliki banyak dampak negatif dan dapat merugikan kehidupan individu maupun masyarakat. *Riba* adalah salah satu dosa besar sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Nisa ayat 161 yang artinya "dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah melarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih" (QS. An-Nisa:161).

Sistem keuangan syariah menawarkan solusi karena melarang adanya transaksi yang bersifat *Maisir, Ghahar, dan Riba*. Tidak sedikit masyarakat umum dan bahkan kalangan intelektual terdidik masih menganggap bahwa keuangan syariah sama saja dengan keuangan konvensional. Mereka juga beranggapan bagi hasil dan margin keuntungan, sama saja dengan bunga, bahkan mengklaim bahwa bagi hasil dan margin hanyalah nama lain dari sistem bunga. Karakteristik mendasar dari sistem keuangan syariah, yaitu : yang pertama : harta benda yang dimiliki oleh manusia di pandang sebagai titipan atau amanah Allah SWT sehingga cara memperoleh, mengelola, dan memanfaatkannya harus sesuai dengan prinsip syariah. Kedua, mendorong pengelolaan harta (simpanan) sesuai prinsip syariah. Ketiga, menempatkan sikap akhlaqul kharimah sebagai dasar pengelolaan dan hubungan antara para pelaku. Keempat, adanya kesamaan ikatan emosional yang kuat didasarkan prinsip keadilan, prinsip kesederajatan dan prinsip ketentraman antara pemilik, pengelola, dan pengguna dana. Kelima, penentuan besarnya risiko bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi.

Dalam lembaga keuangan bukan bank terdapat fungsi manajemennya, menurut George R Terry (1958) fungsi manajemen dirumuskan menjadi istilah POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*) : Hal pertama yang dilakukan adalah *Planning* atau Perencanaan yaitu menetapkan pekerjaan yang harus dilaksanakan oleh kelompok untuk mencapai tujuan. Dalam hal ini diperlukan kemampuan untuk melihat kedepan guna membuat suatu pola tindakan untuk masa mendatang. Selanjutnya ada *Organizing* atau pengorganisasian yang merupakan suatu proses membagi komponen-komponen kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan ke dalam kelompok-kelompok dalam organisasi, membagi tugas kepada seorang manajer untuk mengadakan pengelompokan, serta menetapkan wewenang di antara kelompok-kelompok atau unit-unit organisasi.

Yang ketiga *Actuating* atau Pergerakan disebut juga gerak aksi mencakup kegiatan yang dilakukan seorang manajer untuk mengawasi dan melanjutkan kegiatan yang ditetapkan oleh unsur perencanaan dan pengorganisasian agar tujuan-tujuan dapat tercapai. *Actuating* mencakup penetapan dan pemuasan kebutuhan manusiawi dari pegawai-pegawainya, memberi penghargaan, memimpin, mengembangkan dan memberi komponsasi kepada mereka. Terakhir ada *Controlling* atau pengawasan mencakup kelanjutan tugas untuk melihat apakah kegiatan-kegiatan dilaksanakan sesuai rencana. Pelaksanaan kegiatan dievaluasi dan penyimpangan-penyimpangan yang tidak di inginkan diperbaiki supaya tujuan-tujuan dapat tercapai dengan baik.

---

## B. METODOLOGI PENELITIAN

Dilihat dari segi objek dan hasil yang akan di dapat, penulis melakukan penelitian menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah (Walidin, Saifullah & Tabrani, 2015: 77). Penelitian dengan pendekatan kualitatif pada umumnya menekankan analisis proses dari proses berpikir secara deduktif dan induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah.

Penelitian kualitatif tidak berarti tanpa menggunakan dukungan dari data kuantitatif, akan tetapi lebih ditekankan pada kedalaman berpikir formal dari peneliti dalam menjawab permasalahan yang dihadapi. Sedangkan pola penelitian ini secara umum bersifat deskriptif, penelitian deskriptif melakukan analisis hanya sampai taraf deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan data secara sistematis, sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Penelitian deskriptif bertujuan menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu. Analisis yang sering digunakan adalah : analisis presentasi dan analisis kecenderungan. Kesimpulan yang dihasilkan tidak bersifat umum. Jenis penelitian deskriptif yang cukup dikenal adalah penelitian survei.

Penelitian ini menggunakan metode pengambilan data berupa observasi dan studi pustaka. Sangadji dan Sopiah (2010:192) menyebutkan observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan indra sehingga tidak hanya dengan pengamatan menggunakan mata. Mendengarkan, mencium, mengecap, dan meraba termasuk bentuk observasi. Instrumen yang digunakan dalam observasi adalah panduan pengamatan dan lembar pengamatan. Menurut Nazir (2013, hlm. 93) bahwa metode studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan menelaah suatu dokumen baik berupa buku, literatur, catatan, serta laporan yang berhubungan dengan masalah yang akan dipecahkan.

Lokasi dari penelitian yang akan diajukan berada di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri, tepatnya berlokasi di Tuban Kidul, Tuban, Kec. Gondangrejo, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah 57188. Lokasi pusat KSPPS BMT Bina Insan Mandiri tidak jauh dari tempat penelitian, sehingga memudahkan untuk mengakses informasi selain dari tempat penelitian. Pusat KSPPS BMT Bina Insan Mandiri sendiri berada di Ps. Selokaton, Km. 8 Gondangrejo, Karanganyar, Jl. Solo - Purwodadi, Sidorejo, Selokaton, Karanganyar, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah 57773. Dengan pelaksanaan penelitian yang di tempuh sekitar 2 minggu, yaitu pada 4 April – 14 & 26 April 2022.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Manajemen Operasional pada Koperasi Syariah

KSPPS BMT Bina Insan Mandiri merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang tergolong dalam BMT atau *Baitul Maal wat Tamwil*. Di dalam melakukan penelitian, manajemen yang terdapat di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri terdapat Manajemen Dana dan Manajemen Resiko BMT.

#### a. Manajemen Dana

Pengertian *funds management* juga dapat dilihat dalam arti yang sempit maupun yang luas. Dalam arti sempit *funds management* bisa diidentikkan dengan istilah *Asset and liability management*. Manajemen dana adalah bagaimana sumber dan penggunaan dana yang diperoleh dari menghimpun dana dari masyarakat, baik berskala besar maupun kecil sehingga dapat mencapai tingkat pendapatan yang

optimal. Manajemen dana dilakukan untuk mengelola semua proses penghimpunan dana dari masyarakat dan pengalokasian dana yang dihimpun bank kepada masyarakat yang serta pengelolaan dana bagi kepentingan bank yang dilakukan sesuai dengan batas ketentuan peraturan yang berlaku. Manajemen Dana ini dapat berupa pembuatan rekening bagi nasabah serta adanya pembiayaan-pembiayaan. Produk unggulan dari KSPPS BMT Bina Insan Mandiri adalah pembiayaan jual beli atau *Ba'i* dengan akad *murabahah*. Contohnya : SHM Tanah, pembelian motor maupun mobil, dsb.

Ruang lingkup kegiatan manajemen dana diantaranya meliputi : Segala aktivitas bank dalam rangka penghimpunan dana-dana masyarakat; Aktivitas bank untuk menjaga kepercayaan masyarakat dengan penyediaan uang tunai bagi pemeliharaan kepentingan masyarakat penyimpan; Penempatan dana dalam bentuk pembiayaan / kredit; Pengelolaan modal. Manajemen dana mempunyai tujuan sebagai berikut : Memperoleh profit yang optimal; Menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai; Menyimpan cadangan; Mengelola kegiatan-kegiatan ekonomi dengan kebijakan yang pantas bagi seorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain. Memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.

Dalam menerapkan manajemen dana banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik bersumber dari *intern*, lembaga keuangan itu sendiri ataupun dari *eksternal*. Faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen dana BMT dapat dikelompokkan antara lain :

- 1) Kebijakan-kebijakan moneter Setiap muncul kebijaksanaan moneter yang baru, tidak hanya bank tetapi BMT harus mengambil langkah-langkah penyesuaian agar tidak melanggar peraturan atau ketinggalan dalam pencatatan keuangan dan perekonomian pada umumnya.
- 2) Lingkungan  
Lingkungan BMT baik internal maupun eksternal akan mempengaruhi gaya manajemen dana yang digunakan.
- 3) Mobilisasi dana Dana yang ada di dalam masyarakat sifatnya relatif terbatas yang diperebutkan oleh perbankan dan lembaga-lembaga keuangan lainnya. Oleh karena itu berlaku hukum permintaan dan penawaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran dana antara lain:
  - a) Ketentuan kewajiban pemeliharaan likuiditas minimum (*cash requirement ratio*).
  - b) Jumlah ekspansi uang primer dari bank sentral.
  - c) Selera masyarakat untuk memilih bentuk simpanan yang diinginkan.
  - d) Tingkat pendapatan perkapita.
  - e) Peraturan-peraturan yang terkait pada masing-masing jenis dana.

Dalam keberhasilan mobilisasi dana / menghimpun dana juga sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain :

- a) Kepercayaan masyarakat pada BMT akan mempengaruhi kemampuan dalam menghimpun dana dari masyarakat, terlihat dari kinerja, kapabilitas, integritas serta kredibilitas manajemen BMT.
- b) Ekspektasi yaitu prakiraan pendapatan (anggota) dibandingkan dengan alternatif investasi lainnya dengan tingkat resiko yang sama.
- c) Keamanan, berupa jaminan atas dana anggota.
- d) Ketepatan waktu pengembalian simpanan anggota dengan tepat waktu.
- e) Pelayanan yang cepat, akurat, dan fleksible.

f) Pengelolaan dana yang hati-hati.

- 4) Hubungan peminjam dengan pemodal Di dalam masyarakat terdapat dua pihak, yaitu mereka yang mempunyai kelebihan uang (pemodal) dan di pihak lain yang mengalami kekurangan uang (peminjam) untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan. BMT yang pada dasarnya penghubung atau mediator antara pemodal dengan peminjam berperan besar dalam hal

b. Manajemen Risiko

Manajemen Risiko adalah seperangkat kebijakan, prosedur yang lengkap yang dimiliki organisasi, untuk mengelola, memonitor, dan mengendalikan eksposur organisasi terhadap risiko. Risiko diartikan sebagai ketidakpastian yang ditimbulkan oleh adanya perubahan. Risiko adalah penyimpangan dari sesuatu yang diharapkan. Faktor ketidakpastian inilah yang akhirnya menyebabkan timbulnya risiko pada suatu kegiatan.

Ada beberapa yang menjadi tujuan dalam penerapan manajemen risiko yang diyakini mampu untuk : memastikan risiko-risiko yang ada diperusahaan telah identifikasi dan dinilai, serta telah dibuatkan rencana tindakan untuk meminimalisasi dampak dan kemungkinan terjadinya; memastikan bahwa rencana tindakan telah dilaksanakan secara efektif dan dapat meminimalisasi dampak dan kemungkinan terjadinya risiko; meningkatkan efektivitas dan efisiensi manajemen karena semua risiko yang dapat menghambat proses perusahaan telah diidentifikasi dengan baik, termasuk cara untuk mengatasi gangguan kelancaran proses perusahaan telah diantisipasi sebelumnya sehingga jika gangguan tersebut terjadi, perusahaan telah siap untuk menanganinya dengan baik; membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dengan menyediakan informasi mengenai risiko-risiko yang ada di perusahaan, baik risiko strategis maupun kegiatan fungsi-fungsi/proses bisnis di unit kerja; lebih memberikan jaminan yang wajar atas pencapaian sasaran perusahaan karena terselenggaranya manajemen yang lebih efektif dan efisien, hubungan dengan pemangku kepentingan yang semakin membaik, kemampuan menangani risiko perusahaan yang juga meningkat, termasuk risiko kepatuhan dan hukuman.

Sehubungan dengan penghimpunan dan penyaluran pembiayaan jasa atau ijarah, maka BMT tidak dapat mengelak dari resiko gagal bayar, baik gagal bayar dari nasabah pembiayaan maupun gagal bayar kepada nasabah penyimpan.

1) Resiko gagal bayar oleh nasabah pembiayaan

Permasalahan yang timbul dapat terjadi karena kelalaian oleh nasabah ataupun dapat terjadi akibat musibah dari alam.

2) Resiko gagal bayar oleh BMT

Resiko gagal bayar oleh BMT dimaksudkan pada kondisi dimana nasabah melakukan penarikan dana namun BMT tidak memiliki ketersediaan kas untuk memenuhi kewajiban tersebut.

Penerapan manajemen risiko yang terdapat di lembaga keuangan koperasi syariah, perlu diketahui dan dimengerti dahulu jenis-jenis risiko yang dihadapi oleh koperasi syariah tersebut, dalam hal ini Bank Indonesia sesuai dengan PBI 5/8/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum, (Khan & Ahmed, 2001) dengan mengadopsi dari Basel II terdapat beberapa jenis risiko yaitu:

1) Risiko kredit

Risiko kredit dapat diartikan sebagai risiko yang timbul yang diakibatkan karena adanya kegagalan kredit dari pihak lawan (*counterparty*) dalam memenuhi kewajibannya, atau risiko kerugian yang berhubungan dengan adanya kemungkinan bahwasannya seorang counterparty akan gagal dalam memenuhi kewajiban-kewajiban ketika akan jatuh tempo. Adanya risiko kredit berawal dari berbagai aktivitas fungsional koperasi, yang berbentuk perkreditan atau pembiayaan (penyedia dana), treasury dan pembiayaan perdagangan yang tercatat dalam laporan lekuangan koperasi.

2) Risiko pasar

Adanya risiko pasar disebabkan karena adanya pergerakan variabel pasar (*adverse movement*) yang terdapat pada portofolio yang dimiliki oleh koperasi, yang akan dikhawatirkan akan merugikan pihak koperasi. Variabel pasar dalam hal ini berbentuk suku bunga dan nilai tukar dikarenakan adanya perubahan harga (*option*), bentuk risiko pasar seperti aktivitas fungsional koperasi yaitu kegiatan treasury, dan investasi bentuk surat berharga, pasar uang, penyediaan dana pinjaman, kegiatan pendanaan, penerbitan surat utang dan kegiatan pembiayaan.

3) Risiko operasional

Adanya risiko operasional disebabkan karena ketidakcukupan dan tidak fungsinya proses internal koperasi, kesalahan sumber daya manusia, kegagalan sistem koperasi, atau problem eksternal yang akan mempengaruhi operasional koperasi. Risiko operasional terdapat pada kegiatan perkreditan, teknologi sistem informasi dan sistem informasi manajemen dan pengelolaan sumber daya manusia.

4) Risiko likuiditas

Risiko tersebut dikarenakan pihak koperasi tidak mampu dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dalam hal:

- a) Risiko likuiditas pasar, dikarenakan koperasi tidak mampu melakukan setting pada posisi tertentu, dengan harga pasar dikarenakan likuiditas pasar yang tidak memadai atau gangguan pasar (*market disruption*).
- b) Risiko likuiditas pendanaan, timbul dikarenakan koperasi tidak mampu mencairkan asset yang dimiliki atau dikarenakan memperoleh dana dari pihak lain.

5) Risiko hukum

Adanya aspek yuridis akan menimbulkan risiko hukum pada lembaga keuangan koperasi syariah, yang disebabkan karena adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung, seperti tidak terpenuhinya surat sah kontrak perjanjian dan pengikatan agunan yang tidak sempurna.

6) Risiko reputasi

Bentuk publikasi yang negatif terkait dengan kegiatan usaha atau persepsi negatif masyarakat terhadap koperasi akan memunculkan risiko reputasi koperasi oleh berbagai pihak.

7) Risiko strategik

Risiko strategik ada dikarenakan adanya penetapan dan pelaksanaan strategik bank yang tidak tepat, pengambilan keputusan bisnis yang tidak tepat atau kurang responsifnya koperasi dalam perubahan eksternal.

8) Risiko kepatuhan

Risiko kepatuhan pada lembaga koperasi dikarenakan pihak koperasi tidak memenuhi peraturan perundang-undangan dan ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam koperasi. Sehingga dalam prakteknya risiko kepatuhan sangatlah melekat kepada pihak koperasi dikarenakan lembaga koperasi terikat dengan peraturan perundang-undangan yang harus diikuti dan dipatuhinya.

9) Risiko imbal hasil

Adanya risiko imbal hasil disebabkan karena adanya perubahan besaran nominal imbal hasil yang diberikan oleh koperasi syariah kepada anggota yang menitipkan dan meminjam dana dikoperasi, hal tersebut dipengaruhi oleh keadaan perekonomian anggota koperasi, dimana besaran nominal imbal hasil akan mengalami perubahan apabila kondisi ekonomi anggota dalam keadaan menurun sehingga besaran imbal hasil tidak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pihak koperasi.

10) Risiko investasi

Risiko investasi menjadi besar perhitungannya berdasarkan dengan keuntungan bersih yang diperoleh oleh nasabah atau laba operasi usaha nasabah, meskipun usaha tersebut bangkrut koperasi akan mengalami kehilangan pokok pembiayaan yang diberikan kepada anggotanya.

Proses manajemen risiko sebagai proses awal untuk menghadapi dan mengelola risiko yang akan terjadi dengan tetap bergantung sesuai dengan konsep yang terjadi oleh pihak koperasi. Berikut adalah proses manajemen risiko sesuai dengan ketentuan yang telah diatur oleh lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No.1/POJK.05/2015, sebagai berikut:

1) Identifikasi risiko

Proses identifikasi risiko sebagai proses untuk menentukan risiko yang akan terjadi dan bagaimana risiko tersebut terjadi dalam koperasi syariah, melakukan identifikasi risiko terkait bagaimana strategi yang akan dibangun dan disusun oleh setiap masing-masing divisi, yang mempunyai metode tersendiri untuk mengidentifikasi risiko pada setiap produknya.

2) Pengukuran risiko

Setelah adanya proses identifikasi risiko, selanjutnya adalah pengukuran risiko guna untuk mengestimasi kemungkinan muncul dan dampak dari risiko tersebut. Adapun pengukuran tersebut dilakukan dua kali dalam setahun, dimana yang diukur adalah pengaruh aktivitas dan produk yang akan menimbulkan risiko.

3) Pemantauan risiko

Dalam proses pengukuran risiko, juga dilakukan pemantauan akan risiko yang terjadi oleh lembaga keuangan koperasi syariah, pemantauan risiko dilakukan dengan tujuan untuk menjamin dan memperbaiki kualitas yang terdapat di hasil akhir yang diharapkan oleh koperasi syariah. Pemantauan tersebut dilakukan untuk memperhatikan kerugian pada masa lalu karena adanya penyimpangan pelaksanaan rencana strategi, akibat dari perubahan operasional dan lingkungan bisnis yang memiliki dampak negatif pada koperasi syariah.

4) Pengendalian risiko

Proses yang terakhir yaitu pengendalian risiko, yang terdiri dari 4 bentuk pengendalian, agar terbentuk pertimbangan untuk meminimalisir

terjadinya risiko, yaitu: menghindari risiko, mitigasi risiko, transfer risiko kepada pihak ketiga, dan menerima risiko

**2. Analisis SWOT**

Rincian analisis SWOT mengenai KSPPS BMT Bina Insan Mandiri dapat dijabarkan sebagai berikut :

Tabel 1  
Analisis SWOT pada KSPPS BMT Bina Insan Mandiri

	<i>STRENGTHS</i>	<i>WEAKNESS</i>
<i>OPPORTUNITIES</i>	KSPPS BMT Bina Insan Mandiri memiliki kelebihan dengan sudah adanya badan hukum, serta memiliki badan lazis sendiri menjadi daya tarik masyarakat sekitar untuk menabung di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri.	Masyarakat sekitar kurang mengetahui koperasi syariah pada umumnya. Dengan adanya hal ini, KSPPS BMT Bina Insan Mandiri dapat melakukan penyebaran informasi melalui sosial media / pembinaan bagi masyarakat sekitar.
<i>THREATS</i>	Salah satu upaya yang dilakukan KSPPS BMT Bina Insan Mandiri agar anggota nya tetap melakukan transaksi maupun menabung di koperasi tersebut adalah dengan mengadakan program lazis yang sasaran pemberiannya diutamakan merupakan anggota KSPPS BMT Bina Insan Mandiri kurang mampu.	Melakukan analisa terhadap para kreditur yang meminjam di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri agar nantinya dapat memiliki keputusan yang tepat dalam memberikan uang pinjaman.

Rincian SWOT tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut :

a. Strategi SO

Dengan kelebihan yang dimiliki oleh KSPPS BMT Bina Insan Mandiri seperti adanya badan hukum serta memiliki badan lazis sendiri menjadi daya tarik masyarakat sekitar untuk menabung di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri. Keunggulan KSPPS BMT Bina Insan Mandiri juga memiliki baliho besar yang menjadi ciri khas dari KSPPS lainnya, dimana hal ini memudahkan masyarakat mengetahui adanya koperasi tersebut.

b. Strategi WO

Mengetahui kurangnya wawasan masyarakat sekitar tentang koperasi syariah pada umumnya. Menjadi peluang bagi KSPPS BMT Bina Insan Mandiri untuk melakukan penyebaran informasi dengan pembinaan di daerah sekitar kantor atau dapat menyebarkan informasi melalui media sosial yang dimiliki.

c. Strategi ST



---

Salah satu upaya yang dilakukan KSPPS BMT Bina Insan Mandiri agar anggota nya tetap melakukan transaksi maupun menabung di koperasi tersebut adalah dengan mengadakan program lazis yang sasaran pemberiannya di utamakan merupakan anggota KSPPS BMT Bina Insan Mandiri kurang mampu. Hal itu dapat berdampak pada anggota yang menetap terus bertambah dan meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan anggotanya.

d. Strategi WT

Karyawan KSPPS BMT Bina Insan Mandiri dapat melakukan analisa terhadap para kreditur yang meminjam di KSPPS BMT Bina Insan Mandiri agar nantinya dapat memilih keputusan yang tepat dalam memberikan uang pinjaman. Dengan prinsip Mudharabah yang diterapkan yaitu bagi hasil, pemilihan keputusan tersebut sebagai bentuk upaya menghindari resiko gagal bayar.

#### D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil yang dicapai dalam penelitian, KSPPS BMT Bina Insan Mandiri memiliki kelebihan dengan adanya badan hukum sendiri, letaknya strategis serta memiliki ciri khusus dengan adanya baliho besar di depan kantor pusat maupun cabang. KSPPS BMT Bina Insan Mandiri juga merupakan koperasi syariah terbesar sekecamatan, sehingga masyarakat sekitar banyak yang sudah mengenal KSPPS BMT Bina Insan Mandiri. Dalam penerapannya, KSPPS BMT Bina Insan Mandiri menerapkan manajemen dalam koperasi syariah berupa manajemen dana dan manajemen risiko. Manajemen Dana ini dapat berupa pembuatan rekening bagi nasabah serta adanya pembiayaan-pembiayaan. Produk unggulan dari KSPPS BMT Bina Insan Mandiri adalah pembiayaan jual beli atau Ba'i dengan akad murabahah. Contohnya : SHM Tanah, pembelian motor maupun mobil, dsb.

#### E. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih saya haturkan kepada KSPPS BMT Bina Insan Mandiri karena telah menyediakan tempat sebagai bahan untuk penelitian. Kepada Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia karena telah memberikan wadah bagi mahasiswa untuk berkembang melalui penelitian, serta kepada teman-teman yang telah memberi saya motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan tulisan ini. Semoga apa yang telah saya tulis dapat bermanfaat bagi para pembaca dan menjadi amal jariyah.

#### F. DAFTAR PUSTAKA

- Arsicha, S. 2019. Analisis Beban Kerja Bidang Pengelolaan Sampah Dinas Lingkungan Hidup Dan Kebersihan Kota Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 6(1) : 1-15
- Azizah, L. N. 2020. Manajemen Risiko Likuiditas Bmt Marhamah Wonosobo. *Tugas Akhir*. Semarang : Prodi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Fadli, M. R. 2021. Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Jurnal Humanika* 21(1) : 33 – 54
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).

- Iska S. dan I. Nengsih. 2016. *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank : Teori, Praktek, dan Regulasi*. Edisi Pertama. Jasa Surya. Padang
- Kencana, I. A. P. 2020. Penerapan Fungsi Manajemen Dalam Meningkatkan Pelayanan Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Bina Insan Kecamatan Way Jepara Kabupaten Lampung Timur. *Skripsi*. Lampung : Prodi Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Khaatimah, H. & Wibawa, R. 2017. Efektivitas Model Pembelajaran Cooperative Integrated Reading And Composition Terhadap Hasil Belajar. *Jurnal Teknologi Pendidikan* 2(2) : 76 - 87
- Permana, E. R. 2016. Perlindungan Hukum Terhadap Nasabah Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) di Indonesia. *Skripsi*. Yogyakarta : Prodi Ilmu Hukum Universitas Islam Indonesia.
- Hasanah, H. 2016. Teknik-Teknik Observasi. *Jurnal Penelitian* 8(1) : 21-46
- Hidayat, W. 2019. Implementasi Manajemen Resiko Syariah Dalam Koperasi Syariah. *Jurnal Asy-Syukriyyah* 20(2) : 30 – 50
- Khoiriyah, A. 2013. Pengaruh Manajemen Dana Terhadap Tingkat Kepuasan Anggota. *Skripsi*. Semarang : Prodi Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Walisongo.
- Kisworo, M. W. dan I. Sofana. 2017. *Menulis Karya Ilmiah*. Cetakan Pertama. Informatika Bandung. Bandung
- Anggota Asosiasi Dewan Pengawas Syariah. 2015. *Kumpulan Khotbah Bisnis Dan Keuangan Syariah*. Surabaya : Otoritas Jasa Keuangan.
- Nanda, F. E. Dkk (2022). Penerapan Manajemen Risiko Pada Pembiayaan Bermasalah Di Dalam Koperasi Syariah. *Jurnal Kajian, Penelitian Ekonomi dan Bisnis Islam* 3(2) : 39 – 48
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.1/POJK.05/2015. *Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank*
- Setyoko, H. R. D. dkk. 2021. Lembaga Keuangan Bank (Bank dan BPR) & Non-Bank (Asuransi, dana pensiun, pegadaian, perusahaan investasi/reksadana, lembaga pembiayaan leasing, fintech pinjol). *Makalah Pengantar Pasar Modal*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Y.A.I
- Supriyadi. 2016. Community Of Practitioners : Solusi Alternatif Berbagi Pengetahuan Antar Pustakawan. *Jurnal Ilmu Perpustakaan, Informasi, dan Kearsipan* 2 (2): 83-93
- Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990. *Tentang Lembaga Keuangan*
- Syarofi, M. 2022. Implementasi Manajemen Risiko Pada Lembaga Keuangan Non-Bank Syariah (Studi Analisis Unit Simpan Pinjam Pola Syariah Ausath Banyuwangi). *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah* 1(1) : 1 – 13
- Wiwoho, J. 2014. Peran Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat. *Jurnal Keuangan dan Perbankan* 43(1): 91.
- Zanah, T. N. 2021. Analisis Penggunaan Metode Bermain Peran Terhadap Keterampilan Berbicara Peserta Didik Di Sekolah Dasar. *Skripsi*. Bandung : Prodi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Universitas Pasundan.

---

## PENGEMBANGAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH NON BANK PADA MASYARAKAT ISLAM

(Studi Kasus Pada BMT AN-NUUR)

ISTIQOMAH

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesiae-

mail: [istiq1859@gmail.com](mailto:istiq1859@gmail.com)

*Abstrak. Latar belakang penelitian ini adalah perkembangan lembaga keuangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan lembaga keuangan non perbankan syariah. Kami meningkatkan dan mengembangkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan menengah, mis. mempromosikan tabungan dan mendukung keuangan mereka. Dirancang untuk mendorong dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam. Lembaga keuangan syariah membangun jembatan antar pihak yang membutuhkan pembiayaan melalui produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah. Produk dan layanan ini memiliki karakteristik yang berbeda dari lembaga keuangan Islam dan dapat dibagi menjadi tiga bagian utama:*

*produk, transfer dana dan penyediaan layanan. Baitul maal Wal tamwil (BMT) merupakan pusat bisnis swasta terpadu yang kegiatannya bertujuan untuk mengembangkan usaha produktif dan berinvestasi dalam peningkatan kualitas kegiatan ekonomi syariah. Beberapa metode analisis juga digunakan dalam penelitian ini. Data yang diperoleh untuk penelitian ini bersifat deskriptif dan tujuan penelitian adalah kolaborator BMT An-Nuur dan tujuan penelitian adalah pengembangan lembaga keuangan non perbankan syariah BMT An-Nuur. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumen kemudian didiskusikan dengan menggunakan teknik editorial dan deskriptif. Kemudian menarik kesimpulan dalam analisis deskriptif kualitatif. Temuan dan Pembahasan Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran strategis yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Namun, UKM masih menghadapi kendala dalam pembiayaan dan pengembangan usahanya. Pada prinsipnya semua pejabat menjalankan tugasnya, kecuali satu departemen di BMT An-Nuur yaitu departemen Baitul Maal yang tidak aktif karena keterbatasan sumber daya manusia. Pada saat yang sama, pengaruh BMT adalah menyediakan dana untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah.*

*Kata kunci: Pengembangan lembaga keuangan non perbankan syariah*

*Abstract. The background for this research is the development of financial institutions. This study aims to determine the development of non-bank Islamic financial institutions. Improving and developing the quality of the economic activities of small and medium entrepreneurs, among others, by encouraging saving activities and supporting their economy. Designed to promote and develop the application of Islamic principles. Islamic financial institutions build bridges between*

*parties who need funds through financial products and services that comply with Sharia law principles. These products and services have different characteristics from Islamic financial institutions and can be divided into three main parts, namely: products, distribute funds and provide services. Baitul maal wal tamwil (BMT) is an integrated private business center whose activities are aimed at developing productive businesses and investing in improving the quality of Islamic economic activities. Several analytical methods were also used in this study. The data obtained for this study are descriptive in nature and the research object is employees of BMT An-Nuur and the object of research is the development of Islamic non-bank financial institutions BMT An-Nuur. Data collection techniques using interviews and documents are then processed using editorial and description techniques. Then draw conclusions in a qualitative descriptive analysis. Results and Discussion Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have a very important strategic role in the national economy. However, MSMEs still face obstacles in financing and developing their businesses. Basically all employees carry out their duties except for one section of BMT An-Nuur, namely the Baitul Maal section which is not actively functioning due to limited human resources. Meanwhile, the impact of BMT is to provide financing to encourage sharia economic growth.*

*Keywords: development of non-bank Islamic financial institutions*

## PENDAHULUAN

Pendahuluan Perbankan merupakan lembaga keuangan yang sangat penting bagi pembangunan suatu negara, khususnya negara berkembang seperti Indonesia, yang berbeda dengan strategi dan tugas perbankan sebagai lembaga yang bertugas menghimpun dana dan mentransfer dana kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebelumnya (Krisis,1998) dengan dana tambahan orang mendapatkan uang untuk orang yang membutuhkannya. Hal ini dilakukan untuk memudahkan mereka yang membutuhkan. Industri perbankan juga memberikan keleluasaan kepada masyarakat untuk memilih antara perbankan konvensional atau syariah, yang dapat menjadi pilihan untuk meminjam modal atau menginvestasikan dana dengan mengutamakan bunga (riba) (sapudin 2017).

Keberadaan BMT diharapkan dapat memberikan peluang bagi masyarakat menengah ke bawah untuk meminjam dana kepada usaha kecil atau menginvestasikan dananya. BMT juga memiliki sistem dan prosedur yang harus diikuti dalam melakukan investasi dan peminjaman dana, namun sistem dan prosedur yang dirumuskan oleh BMT tidak serumit sistem dan prosedur perbankan. Itu karena BMT didirikan untuk membantu kalangan menengah ke bawah mengumpulkan modal dan meminjamkan modal usaha (Nazir, 2011).

BMT AN-NUUR adalah BMT di JL. Simo Baru RT.21/01 Simo, Boyolali. BMT An-Nuur memiliki produk keuangan yaitu Musyarakah, Murabahah, Mudhrabah dan Qardul Hasan. Sebelum transaksi keuangan dapat dilakukan, harus dibuat kesepakatan, kedua belah pihak harus sepakat, kesepakatan tersebut disebutkan dalam akad keuangan, dan kedua belah pihak membiayai Musyarakah, Murabahah dan Qardul. Hasan, jadi mereka semua otomatis terikat dengan kesepakatan bersama. Namun, masih banyak nasabah yang bermasalah dengan pembiayaan atau tidak sesuai kesepakatan awal. Murabahah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang paling sering digunakan oleh nasabah, sehingga proporsi pembiayaan tidak terstruktur lebih tinggi dibandingkan dengan akad pembiayaan lainnya.

Perkembangan BMT di Indonesia didukung oleh latar belakang BMT. Sebagian besar pelaku usaha BMT memiliki alasan peluang usaha dan keamanan serta pangsa pasar yang tinggi, sebagian kecil karena faktor genetik, sektor lain tidak memiliki peluang (Tambunan, 2009). BMT Indonesia memainkan peran yang sangat penting termasuk penciptaan lapangan kerja dan penciptaan nilai, (Kiminani, 2011)

Rumusan masalah yang dikemukakan oleh peneliti ini adalah perkembangan lembaga keuangan non perbankan syariah di masyarakat Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan kerangka pengembangan lembaga keuangan non-perbankan syariah. Kami meningkatkan dan mengembangkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan menengah, mis. mempromosikan tabungan dan mendukung keuangan mereka. Pertanyaan penelitian ini adalah perkembangan lembaga keuangan non perbankan syariah di masyarakat Islam. Tujuan penelitian ini adalah menyusun struktur pengembangan lembaga keuangan non perbankan syariah. Kami meningkatkan dan mengembangkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan menengah, mis. mempromosikan tabungan dan mendukung keuangan mereka.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Informasi dasar dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan responden. Responden dipilih untuk penelitian ini dengan menggunakan metodologi purposive sampling. (Muhadjir 1998).

Mengidentifikasi responden yang mumpuni dalam bidang yang diteliti dan memiliki pengalaman dalam organisasi BMT. Narasumber adalah direksi dan manajemen BMT An-nuuri. Selain itu, data sekunder dikumpulkan untuk melengkapi data primer melalui studi pustaka dan ketersediaan data serta laporan.

Analisis data adalah suatu proses dimana informasi dari hasil wawancara dan dokumen dicari dan disusun secara sistematis dengan menggunakan teknik pengolahan dan deskriptif (Nengsih, 2018). Catatan lapangan dan bahan lain untuk membantu pemahaman dan memberi tahu orang lain tentang pengamatan. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, membaginya ke dalam unit-unit, mensintesisnya, mengaturnya menjadi pola, memilih yang penting dan dapat diteliti, dan menarik kesimpulan yang dapat dibagikan dengan orang lain (Sodiq, 2018).

Analisis dilakukan secara deskriptif, bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan tepat fakta dan karakteristik populasi atau fenomena yang diteliti. Analisis data dilakukan setelah mendapatkan data dari penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menarik kesimpulan dan solusi atas permasalahan yang berkaitan dengan penciptaan nilai ekonomi dan kinerja perbankan

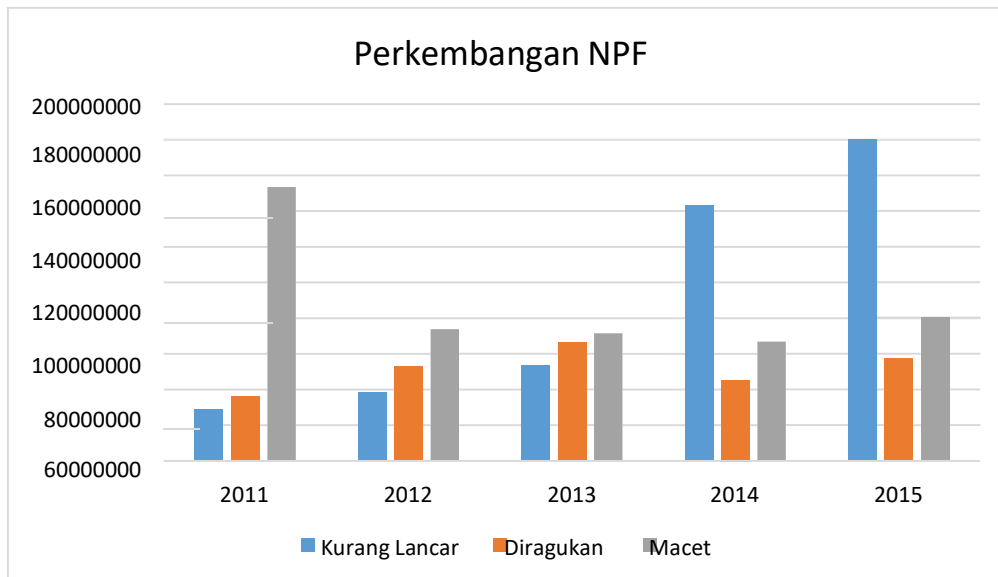
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Menjelaskan tentang bagaimana pengembangan Lembaga keuangan syariah non bank

Dalam perkembangan ekonomi ini, lembaga Keuangan Islam di luar bank telah tumbuh dan memanifestasikan dirinya dalam berbagai bentuk. Karena semuanya sudah ada, maka tulisan ini dibatasi pada empat bentuk, yaitu:

Asuransi Syariah, Baitul mal wa Tamwil (BMT), Koperasi Syariah dan Keuangan Syariah. Lembaga keuangan non perbankan syariah telah tumbuh dan mewujud dalam berbagai bentuk. Karena semuanya sudah ada, maka tulisan ini dibatasi pada empat bentuk, yaitu:

Asuransi Syariah, Baitul mal wa Tamwil (BMT), Koperasi Syariah dan Keuangan Syariah. Empat bentuk diberikan hanya sebagai contoh, banyak lainnya tidak dijelaskan. Bentuk apapun itu, mulai dari dasar hukum, prinsip yang digunakan, mekanisme tata kelola, akad yang digunakan, sistem yang diterapkan, produk yang diproduksi dan keuntungan yang dihasilkan berdasarkan hukum syariah. (syariah) dan demikianlah kaitannya. untuk lembaga keuangan perbedaan tradisional. Dalam perkembangannya, meskipun pangsa pasar industri perbankan dan keuangan syariah nasional belum mencapai tingkat yang diharapkan, namun telah mencapai posisi kesembilan dunia dalam skala aset keuangan syariah di Indonesia, dengan aset sekitar 35,6 miliar dolar AS (2013). Selain itu, Indonesia bersama UEA, Arab Saudi, Malaysia, dan Bahrain telah diakui dan diberikan penghargaan oleh dunia internasional karena saat ini memberikan pelajaran bagi perkembangan keuangan syariah ke seluruh dunia. regulasi terbaik untuk mempromosikan keuangan Islam Penghargaan Kelembagaan.



**Gambar**

#### Pengembangan lembaga keuangan non perbankan syariah

Produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah pada dasarnya dapat dibagi menjadi beberapa bagian utama, yaitu:

Produk untuk penggalangan dana, mengarahkan dana, dan menyediakan layanan.

### 1. Produk keuangan Dana

yang dihimpun oleh lembaga keuangan syariah dapat berupa giro, tabungan, dan deposito berjangka. Hubungan kontrak menentukan bentuk hubungan ekonomi atau transaksi antar pihak dalam sistem ekonomi Islam. Validitas limit tabungan dan deposito pada lembaga keuangan syariah didasarkan pada akad Wadi'ah dan Mudharabah.

### 2. Penyaluran Produk Pembiayaan (Pembiayaan)

Yayasan adalah pengaturan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada pihak yang membutuhkan dana dari pihak lain.

### 3. Layanan Produk (Layanan)

Model produk layanan lembaga keuangan syariah lainnya biasanya mengadopsi akad Tabarru, yang tujuannya bukan untuk mencari keuntungan tetapi untuk menyediakan layanan pengiriman uang kepada nasabah. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah (bank) seperti pemasok hanyamembebankan biaya manajemen. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa bank formal dan lembaga keuangan lain yang beroperasi di pedesaan seringkali tidak menjangkau masyarakat.

menengah ke bawah. Ketidakmampuan ini diwujudkan terutama dalam asumsi risikodan biaya operasional, serta dalam mengidentifikasi operasi bisnis dan memantau penggunaan kredit bisnis yang tepat. Ketidakmampuan lembaga keuangan ini menjadi penyebab kekosongan pasar keuangan pedesaan. Akibatnya, 70-90 persen dari posisi tersebut diisi oleh lembaga keuangan informal dengan tingkat bunga yang sangat tinggi. Mengatasi kasus-kasus tersebut membutuhkan lembaga yang bisa menjadi jalan tengah. Ini dicapai dengan memperluas kegiatan lembaga keuangan nirlaba Baitul Maal wat Tamwil. Setelah memahami pengertian di atas, telah diberikan berbagai penjelasan tentang apa itu BMT, namun jika kita lihat beberapa ciri BMT menjadi lebih jelas. Fitur utamanya adalah:

Berorientasi bisnis, saling menguntungkan, bukan lembaga sosial, tetapi dapat digunakan untuk meningkatkan penggunaan zakat, infak, dan shadaqah antara dan berdasarkan partisipasi masyarakat setempat yang tergolong komunitas kolektif, tidak secara langsung oleh individu.

Baitul maal wat tamwil (BMT) merupakan pusat usaha mandiri terpadu yang bergerak di bidang pengembangan produk dan usaha investasi, peningkatan kualitas kegiatan keuangan usaha kecil dan menengah dengan menggalakkan kegiatan tabungan dan mendukung pembiayaan UKM. kegiatan ekonominya. Selain itu, Baitul Maal Wat Tamwil juga dapat menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan ketentuan dan amanat

BMT mengutamakan nilai-nilai kerohanian, persatuan, kemandirian dan keharmonisan dalam berbisnis di kehidupan nyata. Oleh karena itu, BMT mengikuti prinsip-prinsip berikut:

Iman dan Taqwa kepada Allah SWT. Menerapkan prinsip-prinsip Islam Syariah dan Muamalah dalam kehidupan nyata, integrasi (kaffah), di mana nilai-nilai spiritual berperan, mereka membimbing dan mempromosikan moralitas dan etika yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan berkeadilan, kekeluargaan (kerjasama), Persatuan adalah kemandirian, profesionalitas dan istiqomah, konsistensi, kesinambungan/ketekunan yang tidak pernah putus, tidak pernah putus asa.



Ketika Anda telah mencapai suatu tahap, lanjutkan ke tahap berikutnya hanya dengan kehendak Allah.

**ANALISIS SWOT**

<p style="text-align: center;"><b>SWOT</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Kekuatan (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi strategis</li> <li>2. SDM yang terampil dan terlatih</li> <li>3. Keunggulan produk</li> <li>4. Pengurus BMT yang amanah</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Kelemahan (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurang sosialisasi kepada Masyarakat</li> <li>2. Kurangnya promosi</li> <li>3. Permasalahan keterbatasan jaringan mitra usaha</li> <li>4. Kurangnya anggota sebagai marketing</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Kesempatan (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi BMT dekat Pasar.</li> <li>2. Penduduk Simo yang mayoritasnya adalah muslim.</li> <li>3. Kepercayaan masyarakat kepada BMT.</li> <li>4. Kesadaran masyarakat tentang pengembangan bisnis UMKM.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Tantangan (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya persaingan dengan lembaga keuangan lain.</li> <li>2. Banyaknya rentenir</li> <li>3. Permodalan BMT yang blm kuat.</li> <li>4. Biaya teknologi cukup mahal.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>(SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terus meningkatkan kualitas ekonomi.</li> <li>2. Menjalin hubungan baik dengan mitra</li> <li>3. Terus berusaha amanah dalam perbuatan.</li> <li>4. Meningkatkan pemasaran produk retail pada pasar baru.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>(WO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Efisiensi operasional dan mobilisasi dana masyarakat.</li> <li>2. Pembukaan Unit-unit kerja pelayanan baru.</li> <li>3. Peningkatan kualitas layanan petugas marketing.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>(ST)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fokus Bisnis kepada segemen retail.</li> <li>2. Menerapkan iat pemasaran jemput bola dengan memanfaatkan jaringan yang ada.</li> <li>3. Kerjasama BMT</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>(WT)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Segera mengatasi teknis dalam pengoperasian computer.</li> <li>2. Pengembangan jaringan kerja pelayanan baru.</li> </ol>

<p>4. Peningkatan layanan teknologi.</p>	<p>dengan BANK dan BPRS. 4. Terus menjalin amanah dalam kegiatan BMT.</p>	<p>3. Memaksimalkan dana dalam pembiayaan. 4. Terus berusaha memberi pemahaman syariah kepada mitra.</p>
--	---	--

### 1. Strength (Kekuatan)

Kekuatan adalah keadaan kekuatan yang terkandung dalam industri atau konsep bisnis yang ada. Perbankan syariah memiliki karakteristik yang membuatnya dibandingkan dengan perbankan konvensional, yaitu kuatnya transfer perbankan syariah di Indonesia untuk memperluas pangsa pasar perbankan syariah. Yang meliputi:

a. Lokasi kantor strategis

Saat mengembangkan perusahaan, seseorang harus memperhatikan pilihan lokasi yang strategis. Tujuannya agar mudah dikenali dan diakses oleh masyarakat (nasabah) atau calon member. BMT AN-NUR memiliki kantor strategis JL. Simo Baru RT.21/01 Simo, Boyolali 57377. Lokasi BMT An-Nur sangat strategis dengan akses yang mudah dijangkau masyarakat non-BMT di sepanjang jalan raya. BMT An-Nur membuka 2 Jerukmanis Rt. 06 Rw. 02 Gloggong, Nogosari.

b. keunggulan produk

Produk-produk yang dimiliki BMT dan ditawarkan oleh BMT An-Nur Simon mampu memenuhi kebutuhan anggota dan pelanggan, seperti anggota BMT pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dengan demikian, produk BMT memiliki keunggulan karena BMT menerapkan prinsip syariah dan bagi hasil bertujuan untuk menjauhkan perdagangan dan riba.

c. Administrasi Amanah

Pengelola BMT adalah pengelola yang terpercaya, artinya tidak merasa sebagai bos dan menjalankan tugasnya dengan baik meskipun hanya melayani usaha kecil. Dukungan dan kerjasama dengan BUS seperti BTN Syariah, Bank Muamalat, Bank Syariah Mandiri dan Bank DKI Syariah serta BPRS Wakalumi dan BPRS Al-Hikmah. Kerjasama ini dapat berupa subsidi atau pengalihan subsidi kepada BMT. Kerja sama ini memperluas cakupan pendanaan dan permodalan BMT.

### 2. Weaknesses (W)

Kelemahan adalah keadaan kelemahan dalam organisasi, perusahaan atau konsep bisnis yang ada. Kantor BMT An-Nur memiliki kelemahan sebagai berikut:

a. Kurangnya hubungan masyarakat

Sosialisasi di masyarakat sekitar BMT An-Nur Simo Baru dirasa kurang, membuat banyak orang berpikir atau menganggap bahwa tidak ada perbedaan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional, hanya disebut dengan syariah dan kata. interest diganti dengan kata replace interest. Bagi hasil, masyarakat Simo belum mengetahui sistemnya, bagi hasil yang ditawarkan oleh BMT An-Nur Simo yang baru karena masyarakat belum teredukasi.

b. Iklan tidak ada

Promosi BMT An-Nur Simon dinilai masih belum lengkap. Banyak masyarakat Simo baru yang belum mengetahui keberadaan layanan BMT To-Only dan masih banyak masyarakat yang belum memahami akses layanan BMT To-Only baru. Padahal, aspek finansial menjadi kendala utama dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran dan periklanan, karena minimnya anggaran periklanan sendiri membuat promosi yang dilakukan oleh BMT An-Nur melemah.

c. Batasan Jaringan untuk Mitra Bisnis

Jaringan mitra usaha baru BMT An-Nur dengan lembaga keuangan lainnya masih terbatas. Pada tahun 2013, BMT An-Nuri memiliki mitra usaha yaitu Bank Mandiri yang berkedudukan di Simo Baru. Ke depan, BMT An-Nuri berharap jaringan atau mitra bisnis bank dan non bank lebih luas.

D. Kurangnya Keanggotaan sebagai Marketin

Sedangkan kendala dalam strategi pemasaran adalah cuaca yang tidak menentu, pesaing dan kurangnya pemahaman pemasaran terhadap produk yang mereka tawarkan kepada masyarakat dan calon anggota baru.

### 3. Opportunities (O)

Peluang merupakan prasyarat bagi peluang yang akan berkembang dan kemungkinan akan terjadi di masa depan. Kantor BMT An-Nur memiliki pilihan yang saat ini dapat dihubungi sebagai berikut:

a. Lokasi BMT berada di dekat kawasan Pasar Baru

Lokasi BMT An-Nur Simo Baru strategis sangat dekat dengan POLRES dan bersebelahan dengan pasar baru atau lebih tepatnya jalan penghubung antara POLRES Simo baru dengan pasar Simo baru. Jarak antara BMT An-Nur dengan pasar baru kurang lebih 1 menit (500 m). Jarak yang relatif dekat ini menjadi pilihan dan peluang bagi pengelola BMT untuk datang ke BMT An-Nur Simo Baru untuk menawarkan produk BMT (produk simpanan dan keuangan) kepada pedagang kecil di pasar baru, dimana pengelola BMT membutuhkan waktu untuk beroperasi. cukup efektif.

b. Mayoritas penduduk Simon beragama Islam

Jumlah penduduk ini dapat dijadikan lahan potensial yang dapat dijadikan sasaran pengembangan BMT An-Nur Simo Baru sekaligus sebagai pangsa pasar. Kemampuan penduduk muslim tidak hanya menjadi objek pasar, tetapi juga dapat dijadikan sebagai

objek Islamisasi keuangan (lembaga keuangan syariah), sehingga semakin banyak masyarakat yang mengetahui ekonomi Islam dan semakin banyak masyarakat yang menjadi nasabah. Anggota baru BMT An-Nur simo.

c. Kepercayaan Masyarakat terhadap BMT

Banyak anggota masyarakat Simo baru, kelas ekonomi menengah ke bawah, menggunakan layanan BMT. Beberapa individu ini menjadi klien dan beberapa meminjam modal usaha (produk keuangan) dari BMT. Hal ini dikarenakan masyarakat Simo yang baru percaya bahwa menabung atau meminjam di BMT karena prosesnya sederhana, cepat dan menggunakan bagi hasil, sehingga tidak ada riba.

d. Kesadaran masyarakat terhadap pengembangan usaha UMKM

Masyarakat Simo Baru didominasi oleh masyarakat yang bekerja sebagai pedagang. Sesuai dengan kondisi keuangan masyarakat, BMT An-Nur tentunya berpeluang untuk menawarkan produknya kepada masyarakat, seperti menawarkan produk keuangan dan produk tabungan. Tujuannya untuk menambah modal wirausaha dalam kaitannya dengan pengembangan usaha dan agar masyarakat lebih rajin menabung.

#### 4. Treats (T)

Keperawatan adalah kondisi yang mengancam baik secara eksternal maupun internal.

Kantor BMT An-Nur memiliki ancaman sebagai berikut:

a. Banyak persaingan dengan lembaga keuangan lainnya

Dengan adanya modernisasi, semakin banyak ditemukan lembaga keuangan di Kabupaten Boyolali. Hal ini merupakan salah satu tantangan BMT, meskipun banyak lembaga keuangan lainnya, BMT harus mampu bersaing dengan lembaga keuangan khususnya lembaga keuangan mikro, artinya BMT harus lebih sering mengadakan kegiatan sosial daripada pelatihan dan menawarkan berbagai produk BMT kepada masyarakat. hadirin

b. sejumlah rentenir

Sampai saat ini masih banyak rentenir dan kelompok Batak yang menawarkan kredit kepada masyarakat yang membutuhkan pinjaman uang. Rentenir cukup menarik dalam strategi kerjanya bagi orang yang ingin meminjam uang dari mereka. Pemberi pinjaman uang menawarkan pinjaman uang yang mudah dan sederhana kepada orang-orang yang membutuhkan uang, di mana mereka akhirnya menetapkan tingkat bunga yang tinggi.

c. Belum ada modal BMT yang kuat

Kekuatan modal BMT An-Nuri masih belum kuat, saat ini modal BMT BUS hanya 50.000.000, sehingga tidak dapat mendukung perluasan pasar Simo Baru. Hal ini disebabkan usia BMT An-Nuri yang masih muda dibandingkan perbankan tradisional. Dengan permodalan yang kuat diharapkan kedepannya BMT An-Nur Simo Baru mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya seperti tradisional dan non bank yang ada di wilayah Simo Baru.

d. Biaya teknologi cukup mahal

Harga teknologi tersebut cukup tinggi, sehingga tidak memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan sistem lain secara optimal selain sistem informasi akuntansi yang saat ini digunakan oleh BMT.

### **5. Usaha dalam Melaksanakan Kekuatan (S-O)**

Dengan strategi S-O (Strengths-Opportunities), kekuatan internal perusahaan digunakan untuk peluang di luar perusahaan. Jika suatu perusahaan memiliki banyak kelemahan, berarti perusahaan tersebut harus mengatasi kelemahan tersebut untuk menjadi kuat. Kantor BMT An-Nur memiliki strategi internal sebagai berikut:

a. Peningkatan kualitas keuangan lebih lanjut

BMT berperan penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat menengah ke bawah atau masyarakat kecil. Oleh karena itu, BMT An-Nuri memiliki kegiatan sosial untuk mendukung perekonomian masyarakat, yang dapat berupa: Pengumpulan modal, distribusi uang dan layanan.

b. Menjalin hubungan baik dengan mitra

Jika Anda sedang membangun bisnis, setidaknya Anda bisa melakukannya sendiri. Untuk mengembangkan bisnis BMT An-Nur diperlukan kerjasama dengan berbagai ahli di bidangnya. Bekerja dengan mitra adalah salah satu cara paling efektif untuk membangun jaringan yang kuat. Membangun hubungan yang harmonis dengan mitra usaha BMT An-Nur, menunjukkan kepercayaan, memberikan penawaran yang menarik kepada mitra dan saling mendukung.

c. Teruskan upaya Anda untuk dapat diandalkan dalam segala hal yang berkaitan dengan kejahatan

Amanah berarti kepercayaan, kesetiaan, integritas dan kejujuran. Dalam menjalankan bisnis BMT An-Nur harus memiliki anggota yang handal. Perintah yang harus dipenuhi setiap orang adalah hak-hak Allah SWT seperti shalat, zakat, puasa, sedekah untuk dan untuk orang lain.

d. Meningkatkan pemasaran produk ritel di pasar baru

Pemasaran pada dasarnya adalah serangkaian proses dimana barang dan jasa yang diproduksi oleh produsen dipasarkan kepada masyarakat pada umumnya dan kepada pelanggan potensial pada khususnya. Namun, dalam arti pasar, yaitu sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli yang saling melakukan jual beli. Dalam rangka meningkatkan pemasaran produk retail pada pasar baru di BMT An-Nuri diperlukan strategi yaitu:

memperluas pasar sasaran, membuat pelanggan puas dan senang, mengoptimalkan komunikasi pemasaran, menawarkan jaminan produk, meningkatkan kualitas produk, memupuk dan membina pelanggan tetap dan lain-lain.

### **6. Usaha dalam meminimalisasi kelemahan (W-O)**

Strategi WO (weaknesses-opportunities) Tujuan dari strategi ini adalah untuk meminimalkan kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal. Kantor BMT An-Nur memiliki strategi eksternal sebagai berikut:

- a. Efisiensi operasional penggunaan dana Masyarakat  
adalah lembaga pemerintah yang bergerak di bidang keuangan yang melaksanakan dan mengatur kegiatannya, bertujuan untuk mengelola perekonomian, menjamin kepuasan pelanggan dan mendukung pembangunan perekonomian negara. Faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas meliputi permodalan, kualitas pinjaman yang diberikan dan pembayaran kembali, diversifikasi antar bank, efektivitas BMT An-Nur dalam mengurangi biaya operasional dan non operasional, dan mobilisasi dana masyarakat untuk mencari sumber pembiayaan murah.
- b. Pembukaan unit layanan baru  
Unit kerja adalah istilah yang sering digunakan untuk menunjukkan bagian dari proyek tertentu yang harus diselesaikan. Penggunaan dan nama masing-masing departemen memudahkan pembagian tugas kerja dalam bisnis BMT An-Nur. Dan unit-unit kerja yang baru harus bekerja sama untuk membentuk satu kesatuan yang utuh.
- c. Meningkatkan kualitas pelayanan manajer pemasaran  
Dalam bisnis BMT An-Nur diperlukan jasa manajemen pemasaran yang berkualitas. Strateginya adalah: Kenali pelanggan Anda karena pelanggan adalah raja, anggapan itu benar, raja sangat senang bila dilayani dengan baik, dia memilih lokasi yang strategis, menggunakan pemasaran Internet, menjalankan promosi dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. D. Peningkatan Layanan Teknologi Digitalisasi layanan merupakan penerapan teknologi informasi yang bertujuan agar BMT dapat memenuhi dan merespon berbagai kebutuhan layanan keuangan anggota. Oleh karena itu, BMT An-Nur perlu meningkatkan layanan teknologi.

## 7. Usaha untuk Menghadapi Tantangan (S-T)

Strategi ST (Strengths Threats) Dengan strategi ini, perusahaan berusaha menghindari atau mengurangi pengaruh ancaman eksternal. Kantor BMT An-Nur dipengaruhi oleh ancaman eksternal sebagai berikut:

- a. Bisnis berfokus pada segmen ritel  
Perusahaan dagang BMT An-Nur berfokus pada segmentasi pasar, salah satunya dengan meningkatkan strategi pemasaran yang terencana dan fokus serta menggunakan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien.
- b. Terapkan strategi pemasaran takeaway dengan memanfaatkan jaringan yang ada  
Mengambil bola adalah upaya untuk meningkatkan kualitas layanan dengan tujuan mendekatkan layanan dan mempercepat layanan manajemen kependudukan. Layanan ini dilakukan dengan mengunjungi tempat-tempat seperti pinggir kota atau desa. Sistem jemput bola ini merupakan strategi dimana BMT An-Nur sebagai penyedia jasa/penjual produk secara aktif melakukan kegiatan pemasaran dengan menghubungi calon konsumen secara individu dan menggunakan teknologi yang dimiliki BMT An-Nur.

- c. Melalui kerjasama BMT dengan BANK dan BPRS dapat dikembangkan untuk menambah modal usaha.
- d. Pengelolaan kepercayaan harus dijaga, yang dapat menjadi salah satu ciri BMT untuk bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

#### **8. Kelemahan untuk Menghadapi Tantangan ( W-T)**

Strategi WT (Weaknesses Threats) Strategi ini merupakan taktik bertahan hidup dengan mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman. Perusahaan yang dihadapkan pada berbagai kelemahan internal dan ancaman eksternal memang berada dalam posisi yang berbahaya. Kantor BMT An-Nur memiliki kecacatan internal dan terhindar dari ancaman sebagai berikut:

- a. Segera cari tahu fitur teknis penggunaan komputer  
Pengembangan teknis juga dilakukan di BMT. Beberapa BMT di Indonesia menggunakan teknologi terbaru dalam bisnis mereka. Bahkan, ada beberapa BMT yang teknologinya hampir mirip dengan teknologi perbankan, seperti B. pembayaran internet, transaksi digital dan penggunaan software khusus. Mengatasi teknologi komputer ini sangat penting bagi perusahaan BMT.
- b. Pengembangan jaringan layanan baru  
Mengembangkan kerja sektor riil dan jaringan bisnis BMT dan mitranya menjadi koloni semut raksasa yang dapat meningkatkan kekuatan ekonomi masyarakat Indonesia.
- c. Terus berusaha menanamkan pemahaman Syariah kepada mitra untuk mencapai tujuan bisnis yang paling utama. Bisnis syariah adalah kegiatan yang bertindak atau menjalankan perekonomian sesuai dengan prinsip syariah. Arti lainnya dari akad syariah adalah akad menurut hukum Islam.
- d. Memaksimalkan dana yang tersedia dalam pembiayaan. Dengan modal pun, asalkan kontinyu dan terarah, Anda tetap bisa memiliki pasar tertentu untuk menjangkau mitra.



---

## KESIMPULAN

Dalam perkembangan ekonomi tersebut, lembaga keuangan syariah non bank telah tumbuh dan terwujud dalam berbagai bentuk. Karena semuanya sudah ada, pasal ini akan membatasinya menjadi empat bentuk, yaitu Asuransi Syariah, Baitul mal wa tamwil (BMT), Koperasi Syariah, dan Pembiayaan Syariah.

Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga keuangan yang menjembatani kesenjangan antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana melalui produk dan layanan keuangan syariah yang berbeda dengan lembaga keuangan konvensional. Tujuan didirikannya lembaga keuangan syariah adalah untuk memajukan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip hukum syariah. Produk yang ditawarkan lembaga keuangan syariah pada dasarnya dapat dibagi menjadi tiga segmen utama, yaitu:

Penggalangan dana, distribusi uang dan penawaran layanan. Baitul maal wat tamwil (BMT) adalah pusat bisnis mandiri terintegrasi yang bergerak di bidang pengembangan produk dan investasi bisnis untuk meningkatkan kualitas kegiatan keuangan UKM dengan memfasilitasi kegiatan tabungan dan mendukung pembiayaan UKM. kegiatan ekonominya.

## SARAN

Peneliti menyarankan agar lembaga keuangan syariah non bank memberikan wawasan atau pengetahuan kepada masyarakat muslim khususnya para pebisnis dengan cara menegosiasikan perbedaan suku bunga dan bagi hasil dengan bank.

Dan peneliti Disarankan untuk lebih memperkuat faktor promosi dan pelayanan lembaga keuangan syariah non bank, sehingga minat pelaku usaha terhadap lembaga keuangan syariah khususnya untuk pengembangan usaha juga semakin meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Rusydiana, AS, & Firmansyah, I. (2018). Strategi Indonesia Mengembangkan Lembaga Keuangan Mikro Syariah: Pendekatan Matriks Ifas Efas. *Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 46-74.
- F. Amri (2014). Isu UMKM: Strategi dan Kebijakan. *TCuraCism Journal of Economics and Education* ISSN, 2407, 4268.
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Nelly, R., & Soemitra, A. (2022). Studi literatur tentang isu-isu umum lembaga keuangan non bank syariah di Indonesia. *El-Mal: Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, 3(4), 700-710.
- Jameel, F. (2016). Pengembangan dan inovasi produk lembaga keuangan syariah di Indonesia (penelitian transaksi berbasis syariah dan hukum positif). *Koordinat: Jurnal Komunikasi Perguruan Tinggi Islam*, 15(2), 147-164.

Irawan, M. (2018). Ekonomi Islam, Politik Hukum dalam Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia. *Jurnal Media Hukum*, 25(1), 10-21.

Ahmad Salman (2011:221). Analysis Of Mudharabah and A New Approach to Equaty: *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*.

Sodiq, A. (2018). Analisis Swot Perkembangan Perbankan Syariahdi Indonesia. *MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(1).

Nazir, M. (2011). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Muhadjir, N. (1998). *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Ke-3*. Yogyakarta: Rake Sarasin.

Wilardjo, S. B. (2005). pengertian, peranan dan perkembangan bank syari'ah Di Indonesia. *Value Added: Majalah Ekonomi dan Bisnis*, 2(1).

Sapudin, A., Najib, M., & Djohar, S. (2017). Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta). *Al-Muzara'ah*, 5(1), 21-36.

Irmawati, S., Damelia, D., & Puspita, D. W. (2013). Model inklusi keuangan pada UMKM berbasis pedesaan. *JEJAK*, 6(2).

Wajdi, M. F., & Setyawan, A. A. (2016). Analisis Strategi Pengembangan Pada Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Amal Mulia Suruh Kabupaten Semarang (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).

Rasyid, A. (2018). Perkembangan Lembaga Perbankan dan Keuangan Syariah di Indonesia. *Business-law. binus. ac. id*.

Nengsih, I., & Iska, S. (2018). *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah Non Bank*.

Sapudin, A., Najib, M., & Djohar, S. (2017). Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta). *Al-Muzara'ah*, 5(1), 21-36.

Dr. Tulus T.H Tambunan, 2009, *UMKN di INDONESIA*, Ghalia Indonesia, Bogor.

---

**Analisis Faktor Penurunan Harga Saham Bukalapak Setelah IPO Melalui Aplikasi Profits Anywhere**

**Yulisa Purnamasari**

Institut Teknologi Bisnis – AAS Indonesia

Email: [yulisapurnamasari770@gmail.com](mailto:yulisapurnamasari770@gmail.com)

**Abstrak**

Startup merupakan bisnis rintisan yang berbasis teknologi yang sedang berkembang ke arah lebih maju. Dengan perkembangan digitalisasi yang semakin pesat, pertumbuhan jumlah Startup di Indonesia pun semakin meningkat. Berdasarkan valuasi perusahaannya, Startup terbagi menjadi tiga, yakni unicorn, decacorn, dan hectocorn. Dengan semakin besarnya valuasi perusahaan, Startup berpeluang melakukan pencatatan saham perdana atau melantai di Bursa Efek Indonesia (BEI). Manfaat yang diperoleh dari pencatatan saham perdana tersebut adalah mendapatkan dana segar untuk peningkatan bisnis dan juga diversifikasi kepemilikan saham oleh masyarakat. Setelah melakukan pencatatan saham perdana, saham perusahaan tersebut dapat diperjualbelikan yang akan membentuk fluktuasi harga saham. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk melihat perkembangan pergerakan harga saham PT. Bukalapak.com (BUKA). Hasil penelitian menemukan bahwa ada empat faktor yang berpengaruh pada penurunan harga saham BUKA setelah melakukan Initial Public Offering (IPO) adalah tidak adanya pemegang saham pengendali, beban yang dimiliki perusahaan, Penjamin Pelaksana Emisi Efek yang ditunjuk, dan terjadinya oversubscribe.

**Kata Kunci:** Startup; Bukalapak; Saham; IPO

**Abstract**

A startup is a technology-based start-up business that is undergoing development towards a more advanced direction. With the rapid development of digitalization, the number of startups in Indonesia is also growing. Based on the company's valuation, startups are divided into three, namely unicorns, decacorns, and hectares with the increasing valuation of the company, startups can list their initial shares on the Indonesia Stock Exchange. The benefits obtained from the initial listing of shares are obtaining fresh funds for business improvement and diversifying share ownership by the public. After listing the initial shares, the company's shares can be traded which will form stock price fluctuations. This research uses qualitative method to see the development of the stock price movement of PT. Bukalapak.com (BUKA). The results of the researc found that there are four factors that influenced the decline of BUKA's shares price after the Initial Public Offering (IPO) were absence of a controlling shareholder, the burden on the company, the appointed Managing Underwriter, and the occurrence of oversubscribers.

**Keywords:** *Startup; Bukalapak; Stock; IPO*

**PENDAHULUAN**

Dizaman globalisasi ini perkembangan pasar modal semakin pesat. Pasar modal menjadi instrument penting dalam suatu perusahaan, jadi kinerja perusahaan secara langsung maupun tidak langsung akan dipengaruhi oleh kinerja pasar modal. Selain perusahaan yang

---

diuntungkan dengan adanya pasarmodal, masyarakat yang menjadi investor permainan kata-kata sangat diuntungkan, dengan menggunakan pasar modal sebagai instrument investasi.

Investasi dipasar modal Merupakan salah satu cara bagi setiap orang yang memiliki modal untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar walaupun dengan risiko yang cukup besar pula dibandingkan dengan instrument investasi yang lainnya. Bagi para investor pemula yang masih belum mengenal pergerakan saham dipasar modal rentan sekali terhadap risiko yang ada, karena para investor deskripsi harus berada dipasar untuk menyatukan setiap pergerakan dipasar modal demi menghindari kemungkinan perubahan harga saham yang berfluktuatif dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Untuk mengantisipasi perubahan harga saham maka diperlukan analisis saham. Terdapat dua pendekatan yang sering dilakukan untuk menganalisis harga saham, yaitu analisis mendasar dan analisis teknikal. Analisis Mendasar pada dasarnya adalah melakukan analisis sejarah atas kekuatan keuangan, dimana proses ini sering juga disebut sebagai analisis perusahaan (perusahaan analisis), sementara itu analisis teknikal merupakan belajar yang dilakukan untuk belajar berbagai kekuatan yang penting dipasar saham dan respon pada harga saham.

Analisis teknikal menitikberatkan pada upaya-upaya untuk perkiraan suatu harga saham. Teori yang tentangnya adalah analisis ini berdasarkan pada sekarang bahwa informasi masuk secara perlahan-lahan kedalam harga saham jadi memungkinkan investor untuk memperoleh keuntungan yang lebih dari biasanya dengan mengamati tren pergerakan harga saham melalui grafik kandil serta garis kecenderungan pada grafik harga saham.

Dalam perkembangannya, pasar modal memperkenalkan sistem remote trading. Sistem remote trading adalah sistem perdagangan jarak jauh yang dapat dilakukan oleh perusahaan sekuritas sebagai anggota bursa dari kantor masing masing perusahaan sekuritas tersebut, dimana setiap order langsung dikirim ke sistem perdagangan bursa efek tanpa perlu memasukkan order melalui lantai bursa. Banyaknya perusahaan sekuritas saat ini membuat mereka saling bersaing untuk mendapatkan investor-investor baru. Inovasi-inovasi baru dilakukan oleh perusahaan sekuritas untuk menarik minat para investor untuk berinvestasi di pasar modal. Salah satu inovasi yang sedang populer saat ini adalah dengan menyediakan sistem sistem online trading.

Sistem online trading (OLT) adalah pelaksanaan perdagangan saham dengan menggunakan media internet. Investor berinvestasi (jual atau beli) saham melalui web penyedia layanan ini secara otomatis order akan terkirim oleh sistem remote trading ke perdagangan di Bursa Efek Jakarta. Sistem online trading sejatinya adalah pengembangan dari remote trading. Perbedaan utama antar sistem online trading dengan remote trading adalah masalah peran broker (pialang saham). Pada sistem online trading, peran broker tidak diperlukan karena investor dapat langsung melakukan perdagangan saham sendiri.

Perkembangan Startup atau perusahaan rintisan teknologi sudah berlangsung sejak mulai booming perusahaan dot com memasuki tahun 1990-an di Amerika Serikat. Harga saham perusahaan Startup pada periode ini mulai naik secara signifikan tidak lepas dari adanya spekulasi terhadap potensi perusahaan Startup yang identik sebagai perusahaan berbasis internet.

Startup dapat diartikan sebagai bisnis rintisan yang perkembangannya semakin pesat. Dengan pesatnya perkembangan ini, kemajuan Startup semakin terlihat. Ditandai dengan adanya inovasi-inovasi hingga didukung dengan adanya kemudahan oleh regulasi. Sampai sekarang pun, Startup semakin sering kita jumpai seiring dengan pengaruh Startup yang semakin terasa dalam kehidupan sehari-hari. Semakin besarnya pasar, Startup memungkinkan untuk terus menambah pemodal baik melalui perusahaan modal maupun pasar modal.

Perkembangan Startup di Indonesia dapat dilihat dari klasifikasi Startup. Klasifikasi Startup berdasarkan nilai valuasi perusahaan dapat dikategorikan menjadi tiga, yakni unicorn, decacorn, dan hectocorn. Valuasi perusahaan unicorn dan decacorn yang ada di Indonesia di antaranya Gojek (USD 11 Miliar), Tokopedia (USD 7 miliar), Traveloka (USD 4,5 miliar), OVO (USD 2,9 miliar), dan Bukalapak (USD 12 miliar) (Kominfo, 2020). Namun, di Indonesia belum ada Startup yang masuk klasifikasi hectocorn, yaitu perusahaan dengan valuasi yang harus mencapai USD 100 miliar atau Rp 1.400 Triliun.

Dengan keterbukaan informasi, Startup memiliki peluang untuk melantai di Bursa Efek semakin terbuka lebar. Dengan melantai di Bursa Efek, Startup akan berubah menjadi perusahaan terbuka, mendapatkan modal, dan mempunyai penanam modal baru. Untuk pertama kalinya Startup dengan kategori unicorn di Indonesia melakukan IPO di BEI, yaitu PT Bukalapak.com Tbk (BUKA). Hal ini merupakan sebuah peristiwa bersejarah, sehingga menarik banyak perhatian baik investor institusi maupun investor ritel.

Fenomena melantainya perusahaan Startup di Indonesia menjadi fenomena yang baru untuk dibahas. Apalagi saham BUKA ini mengalami penurunan yang sangat signifikan sampai dengan saat ini. Sehingga, peneliti memutuskan untuk membahas fenomena tersebut untuk mencari faktor apa saja yang berpengaruh kepada penurunan harga saham BUKA sebagai perusahaan Startup Unicorn pertama yang melantai di BEI.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penggunaan metode kualitatif deskriptif dalam penelitian memiliki tujuan untuk menemukan suatu pengetahuan pada rentang waktu tertentu (Mukhtar, 2013). Melalui metode kualitatif deskriptif, peneliti mencoba untuk menganalisis faktor penyebab penurunan saham BUKA secara signifikan setelah IPO. Sumber data penelitian ini didapatkan dari data primer berupa analisis teknikal maupun fundamental saham BUKA serta data sekunder jurnal terkait, laporan, dan data perusahaan sebagai data penelitian.

Analisis saham PT Bukalapak.com Tbk (BUKA) yang disajikan dalam bentuk penjelasan dan pemaparan berdasarkan analisis fundamental dan analisis teknikal, perbandingan saham serupa, serta faktor yang berkaitan langsung dengan saham BUKA. Rangkaian analisis di dalam penelitian ini adalah diawali dengan reduksi data, kemudian penyajian data, dan terakhir dilakukan penarikan kesimpulan (Huberman dan Miles, 1992). Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan kajian tentang topik yang dibahas serta dapat menarik kesimpulan penelitian atas fenomena yang diteliti yaitu penurunan secara signifikan saham Startup Unicorn pertama di Indonesia yaitu PT Bukalapak.com Tbk pasca IPO.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Initial Public Offering (IPO)

Secara umum Initial Public Offering (IPO) didefinisikan sebagai kegiatan penawaran saham ke publik untuk pertama kali. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 tahun 1995, Penawaran Umum merupakan kegiatan penawaran efek yang dilakukan oleh Emiten untuk menjual efek kepada masyarakat dan berfungsi sebagai alternatif pengumpulan dana atau kebutuhan permodalan suatu perusahaan.

Selain sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan permodalan, IPO akan menjadi mekanisme pendanaan pilihan yang memberikan beberapa manfaat lain bagi perusahaan, seperti meningkatkan citra publik perusahaan dan lain sebagainya. Efek yang dimaksudkan disini adalah berbagai surat berharga yang menjadi produk dari pasar modal, yaitu bisa berupa: saham, obligasi, dan instrument lainnya. Namun, dalam penelitian ini akan berfokus kepada efek yang berupa saham.

---

## Analisis Fundamental

Analisis fundamental adalah metode yang pada intinya mengacu pada data laporan keuangan sebuah perusahaan. Analisa fundamental pada umumnya menggunakan indikator-indikator perusahaan yang tertera melalui laporan keuangan perusahaan seperti Price to Earning Ratio (P/E), ROE (Return to Equity), dan lain-lainnya. Analisa fundamental kerap digunakan oleh investor jangka panjang.

### Sejarah atau Profil PT Bukalapak

PT Bukalapak.com Tbk (BUKA) Alamat :Metropolitan Tower, Lantai 22 Jalan Raden Adjeng Kartini, Kav. 14 Jakarta Selatan 12440. Mulanya perusahaan ini dibentuk oleh pemilik brand shopping lokal melalui grup kepemilikannya yang didirikan oleh Achmad Zaky, Nugroho Herucahyono, dan Muhamad Fajrin Rasyid pada tahun 2010. Bukalapak awalnya merupakan toko daring yang memungkinkan para pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk merambah ke dunia maya. Perusahaan tersebut kini telah melakukan ekspansi ke berbagai lini bisnis lain, termasuk membantu meningkatkan penjualan para warung tradisional lewat layanan Mitra Bukalapak.

Semenjak Bukalapak melakukan IPO pada tanggal 06 Agustus 2021, harga saham BUKA mengalami tren menurun. Saham BUKA melakukan IPO dengan harga 850 per lembar saham. Sejak hari pertama IPO, saham BUKA langsung mencapai batas kenaikan maksimal dalam satu atau yang sering disebut dengan Auto Reject Atas (ARA). Setelah terjadi kenaikan tersebut, saham BUKA terus mengalami penurunan. Penurunan harga saham BUKA berdasarkan harga IPO sampai dengan tanggal 31 Januari 2022 telah mengalami penurunan sebesar 55,06% dari harga 850 per lembar saham menjadi 382 per lembar saham. Sedangkan apabila dianalisis dari harga tertinggi saham BUKA sampai dengan 31 Januari 2022, maka saham BUKA mengalami penurunan sebesar 71,19% dari harga 1.326 menjadi 382 per lembar saham.

Penurunan harga saham BUKA disebabkan oleh perilaku para investor yang merespon kondisi fundamental perusahaan dan sentimen lainnya. Faktor-faktor penurunan saham BUKA dapat dianalisis menggunakan analisis teknikal dan analisis fundamental perusahaan, serta perbandingan saham dengan penjamin yang sama. Analisis mempertimbangkan empat hal yang berkaitan langsung dengan ketersediaan data literatur, yaitu terkait dengan pemegang saham pengendali, beban keuangan perusahaan, pemilihan penjamin pelaksana emisi efek yang ditunjuk, serta oversubscribe pada saham BUKA.

### Laporan Keuangan PT Bukalapak.com Tbk (BUKA)

Meski menyandang status sebagai *Unicorn* karya anak bangsa, lantas tak menjamin PT Bukalapak mengalami laba besar yang dikira banyak orang. Berdasarkan Laporan Keuangan 2021, PT Bukalapak mengalami kerugian Rp1,34 triliun pada tahun 2020. Jumlah tersebut mengalami perbaikan sebesar sebesar 51,7 persen dari tahun 2019 sebesar Rp2,79 triliun.

Sementara itu, pada tahun 2018 Bukalapak rugi Rp2,24 triliun atau mengalami kenaikan sebesar 24,6 persen dari tahun 2019 sebesar Rp2,79 triliun. Disisi lain, pendapatan bersih Bukalapak mencapai Rp1,35 triliun pada tahun 2020 atau mengalami peningkatan sebesar 25,5 persen dari tahun 2019.

Fundamental perusahaan akan mencerminkan kinerja pergerakan harga saham perusahaan tersebut. Kinerja keuangan sebuah perusahaan yang baik akan mendorong kinerja pergerakan harga saham perusahaan menjadi baik atau likuid. Begitu juga sebaliknya. Pada saham BUKA, perseroan masih memiliki beban yang ditanggung atau sering disebut dengan Rugi. Berikut adalah kerugian PT. Bukalapak.com Tbk (Prospektus BUKA, 2021).

Gambar 4. Neraca Keuangan

Financial Statement	
BUKA	
Statement Date	2021-12-31
Balance Sheet	
Cash and Equivalent	24.700.386.748.000
Account Receivable	108.470.806.000
Inventories	1.272.646.000
Current Assets	25.848.765.146.000
Fixed Asset	69.191.949.000,00
Other Assets	22.410.539.000
Non Current Assets	766.784.811.000
Total Assets	26.615.549.957.000
Current Liabilities	3.007.454.642.000
Long Term Debt	

Gambar 5. Neraca Keuangan

Financial Statement	
BUKA	
Long Term Debt	112.476.566.000
Liabilities	3.119.931.208.000
Equity	23.469.657.286.000
Paid Up Capital	5.153.100.968.000
Share Capital	309.186.058.220
Retained Earning	-9.327.845.361.000
Minimum Interest	25.961.463.000
Income Statement	
Sales	1.869.122.325.000
Cost Good Sold	3.578.409.065.000
Gross Profit	-1.709.286.740.000
Other Income	

Berdasarkan Laporan Keuangan tanggal 31 Desember 2021, Saham Bukalapak telah memiliki Total Aset sebesar Rp. 26.615.549.957.000. Saham Bukalapak juga memiliki Aset lainnya sebesar Rp. 22.410.539.000 dan Aset Tetap sebesar Rp. 69.191.949.000,00. Sedangkan untuk setara kas (Cash Equivalent) adalah investasi yang sifatnya sangat likuid, berjangka pendek, dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah yang dapat ditentukan dan memiliki risiko perubahan nilai yang tidak signifikan, yaitu sebesar 1.272.646.000.

Aktiva Lancar adalah suatu istilah untuk beberapa Aset yang bisa dicairkan menjadi uang dalam kurun waktu yang singkat atau dalam kurun waktu satu Tahun. Aktiva Lancar mencakup beberapa Aset seperti Kas, Saham, Surat Berharga, Bisnis Kredit, Investasi, Pinjaman, dan Aset Likuid lainnya yang bisa dicairkan dalam kurun waktu yang singkat Aktiva Lancar yang dimiliki Saham Bukalapak sebesar Rp. 25.848.765.146,000.

Gambar 6. Laporan Laba Rugi

Financial Statement	
BUKA	
Income Statement	
Sales	1.869.122.325.000
Cost Good Sold	3.578.409.065.000
Gross Profit	-1.709.286.740.000
Other Income	208.306.553.000
Operating Profit	-1.709.286.740.000
Earn Before Tax	-1.500.980.187.000,00
Net Income	-1.672.959.343.000
Cash Flow	
Cash Flow from Operating Activities	-1.409.310.196.000
Cash Flow from Investing Activities	-659.000.686.000
Cash Flow from Financing Activities	25.270.995.926.000

Gambar 7. Arus Kas

Financial Statement	
BUKA	
Cash Flow	
Cash Flow from Operating Activities	-1.409.310.196.000
Cash Flow from Investing Activities	-659.000.686.000
Cash Flow from Financing Activities	25.270.995.926.000
Net Increase Cash and Cash Equivalent	23.202.685.044.000
Beginning Cash and Equivalent	1.484.437.936.000
Ending Cash and Cash Equivalent	24.700.386.748.000
Financial Ratios	
Current Ratio	8,59
Debt to Equity Ratio	0,13
Total Assets Turnover	-91,45
Gross Profit Margin	-91,45 %

Berdasarkan Laporan Laba Rugi diatas, Saham Bukalapak memperoleh Penjualan sebesar Rp. 1.869.122.325.000, Penghasilan lain 208.306.553.000 kemudian Laba Kotor - 1.709.286.740.000, Laba Usaha -1.709.286.740.000 dengan Batas Pemasukan - 1.672.959.343.000 dikarenakan pada tahun 2021 saham Bukalapak sedang mengalami penurunan.

Berdasarkan Laporan Arus Kas diatas, Saham Bukalapak memiliki Uang Tunai Awal dan Setara Sebesar Rp. 1.484.437.936.000. Arus Kas dari Aktivitas Operasi sebesar - 1.409.310.196.00, Arus Kas dari Aktivitas Investasi sebesar Rp. -659.000.686.000. Kemudian Kenaikan Bersih Kas dan Setara Kas sebesar Rp. 23.202.685.044.000 dan Kas Akhir dan Setara Kas Saham Bukalapak Sebesar Rp. 24.700.386.748.000



Gambar 8. Rasio Keuangan



Gambar 9. Rasio Keuangan



Berdasarkan Laporan Keuangan Financial Rations, Saham Buka milik Current Ratio 8,59 terbilang Ideal. Kemudian DER sebesar 0,13 terbilang sangat rendah, maka saham Bukalapak dinyatakan sehat. Untuk PBV sebesar 1,63, Sedangkan ROA dan ROE, untuk tingkat pengembalian saham disini ROA (-6,29%) sedangkan ROE (-7,13%) Sehingga dapat diketahui bahwa pengembalian saham dari perusahaan tidak mampu membayar deviden dan juga pengembalian saham kepada para pemegang emiten dari perusahaan tersebut, maka terbilang kurang bagus.

Dari gambar di atas diketahui indikator untuk Analisa Fundamental, serta Laporan Keuangan/Financial pada saham Bukalapak, saham yang aman setidaknya memiliki tiga karakter sesuai dengan indicator di atas, Pada Laporan Keuangan Saham Bukalapak dibandingkan dengan indicator yang ada maka di dapat sebagai berikut:

1. PER (Price Earning Ratio) = -22,92 > 15 maka saham tergolong mahal
2. PBV (Price to Book Value) = 1,63 > 2 maka saham tergolong mahal
3. DER (Debt to Equity Ratio) = 0,13 < 1 maka saham di anggap sehat

### Penjamin Pelaksana Emisi Efek yang Ditunjuk

Penjamin Pelaksana Emisi Efek atau underwriter merupakan perusahaan perbankan investasi yang memiliki kontrak dengan emiten dalam melaksanakan penawaran umum dengan atau tanpa kewajiban untuk membeli sisa efek yang tidak terjual (Murtini, 2015). Oleh karena itu, pemilihan underwriter yang tepat menjadi hal yang sangat penting dalam melakukan penawaran saham perdana agar pelaksanaan IPO dapat berjalan sukses.

---

PT Bukalapak.com Tbk (BUKA) menunjuk PT Mandiri Sekuritas dan PT Buana Capital Sekuritas.

Pada pasar sekunder, PT Mandiri Sekuritas memiliki kode CC, sedangkan PT Buana Capital Sekuritas memiliki kode RF. Kedua sekuritas tersebut merupakan sekuritas institusi. Selama beroperasi sebagai sekuritas di Indonesia, keduanya telah membantu berbagi perusahaan yang akan melakukan IPO di BEI.

Sebelum menangani saham bukalapak, PT Mandiri Sekuritas telah membantu perusahaan lainnya untuk melakukan IPO. Satu dari sekian banyak perusahaan tersebut adalah PT Archi Indonesia Tbk (ARCI). Perusahaan tersebut termasuk kedalam saham teknologi yang melakukan IPO pada tanggal 26 Juni 2021. Sejak tanggal 26 Juni 2021 sampai dengan tanggal 31 Januari 2022, saham ARCI telah mengalami penurunan sebesar 35,71% dari harga 756 menjadi 486 per lembar saham atau mengalami penurunan sebesar 135 poin.

PT Buana Capital Sekuritas telah membantu perusahaan teknologi juga untuk melakukan IPO di BEI. Satu di antaranya adalah PT Galva Technologies Tbk (GLVA). Saham GLVA melakukan IPO pada tanggal 23 Desember 2019. Pada hari pertama melakukan Initial Public Offering (IPO), saham GLVA sudah ditutup menguat sebesar 2 poin menjadi 338 per lembar saham setelah sebelumnya dibuka pada harga 336 per lembar saham. Semenjak IPO tanggal 23 Desember 2019 sampai dengan 31 Januari 2022, saham GLVA telah mengalami penurunan sebesar 74 poin dari 338 per lembar saham menjadi 264 per lembar saham atau sebesar 21,91%. Selain itu, pergerakan harga saham GLVA tidak memiliki likuiditas yang baik. Sehingga saham tersebut tidak masuk ke dalam Indeks LQ45.

Dari kedua underwriter yang ditunjuk oleh BUKALAPAK PT Mandiri Sekuritas dan PT Buana Capital Sekuritas mempunyai histori yang kurang baik dalam hal menjaga kestabilan harga saham dari perusahaan yang sudah mereka bantu pada saat melakukan IPO. Perusahaan ARCI dan GLVA mengalami penurunan yang sangat signifikan setelah melakukan IPO menggunakan dua underwriter tersebut. Hal tersebut juga berpengaruh terhadap persepsi dan minat investor ritel dalam memutuskan untuk membeli saham BUKA.

### **Terjadi Oversubscribe(Kelebiha Permintaan)**

Oversubscribe adalah kelebihan permintaan, yakni kondisi ketika total saham yang dipesan investor melebihi jumlah saham yang ditawarkan perusahaan dalam masa penawaran umum (Ramadani, 2020a). Pada kondisi ini, investor tidak akan mendapatkan saham sesuai pesanan atau bahkan tidak akan mendapatkan saham sama sekali (PT. Lotus Andalan Sekuritas, 2022).

Pada saat pooling, saham PT. Bukalapak.com Tbk (BUKA) mengalami oversubscribe sebanyak 8,7 kali dengan pemesanan dari hamper 100.000 investor. Bukalapak menambah porsi pooling yang awalnya 2,4% menjadi 5% dari total pemesanan yang tersedia. Nilai saham yang dialokasikan pada saat penambahan pooling mengalami kenaikan dari Rp 547,5 miliar menjadi Rp 1,1 triliun.

Dampak terjadinya oversubscribe adalah kenaikan harga saham BUKA yang terjadi secara sesaat dan penjatahan yang didapat investor menjadi sedikit. Kenaikan harga saham dipicu oleh banyaknya investor yang melakukan pemesanan saham BUKA. Kondisi investor yang mendapatkan saham sedikit ini menyebabkan pemegang saham BUKA menjadi bertambah banyak dan relatif memegang saham dengan nominal kecil.

Fenomena tersebut mengakibatkan saham BUKA tidak ada market maker atau uang mempunyai saham dengan jumlah besar. Dengan kondisi fundamental yang belum baik dan didukung dengan pemegang saham oleh ritel dengan jumlah kecil, maka saham BUKA akan rentan melakukan penurunan di awal Initial Public Offering (IPO). Investor yang tidak

---

mendapatkan saham pada saat pooling, maka dapat membeli saham BUKA pada pasar sekunder.

## KESIMPULAN

Pada penelitian ini didasarkan pada peristiwa menurunnya harga saham setelah melakukan IPO di Bursa Efek Indonesia. Pada saat Saham BUKA melakukan IPO, para pelaku pasar mengalami perasaan senang atau rasa optimisme yang berlebihan. Sehingga banyak yang melakukan pemesanan saham tersebut. Pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan harga saham PT. Bukalapak.com (BUKA) di antaranya adalah tidak adanya pemegang saham pengendali, beban yang dimiliki perusahaan, Penjamin Pelaksana Emisi Efek yang ditunjuk, dan terjadinya oversubscribe. Faktor-faktor tersebut mempengaruhi minat investor dalam membeli saham BUKA, baik di pasar primer maupun di pasar sekunder. Sehingga minat investor akan mempengaruhi likuiditas saham BUKA. Hal tersebut juga dapat berpengaruh terhadap minat para calon investor terhadap saham-saham Startup lainnya yang akan melantai di bursa saham.

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini memiliki banyak kekurangan karena penelitian terkait dengan Startup yang melantai di bursa saham masih terbilang baru. Penelitian ini menjadi gerbang awal untuk penelitian-penelitian selanjutnya terkait dengan IPO Startup. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan untuk menggunakan pendekatan dan analisis yang lebih komprehensif dengan data yang lebih banyak dalam menganalisis saham Startup. Hal itu sejalan dengan semakin banyaknya Startup yang akan melakukan IPO di Bursa Saham Indonesia kedepannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Mukhtar, P. D., & Pd, M. (2013). *Metode praktis penelitian deskriptif kualitatif*. Jakarta: GP Press Group.
- Murtini, U. (2015). *Pengaruh Reputasi Underwriter, size dan Usia Perusahaan Pada Penentuan Harga IPO*. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 11(2), 137-146.
- Harahap, AP, Hasibuan, RR, & Candanni, LR (2020). *Peluang dan Tantangan Initial Public Offering (IPO) Pada Perusahaan Start-Up di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Indonesia* , 5 (2), 30-45.
- Fitria, T. N. (2016). *Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). *Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Irawan, A., & Setijaningsih, H. T. (2022). *Analisa Valuasi Perusahaan Perdagangan Elektronik (E-Commerce) PT Bukalapak. com Tbk*. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 260-273.
- Miles, M. B. D. A. (1992). Michael Huberman. *Analisis Data Kualitatif*: Buku Sumber Tentang Metode–metode Baru, 2829-0747.
- Ramadhani, LA (2020). *Oversubscribed, undersubscribed, dan Initial Public Offering (IPO) saham Syariah di Indonesia:(Studi kasus pada Bursa Efek Indonesia)*. *Jurnal Perusahaan dan Pengembangan (JED)* , 2 (1), 51-61.
- Rustami, O., & Yuyetta, ENA (2017). *Analisis pengaruh biaya audit, praktik tata kelola perusahaan, dan struktur kepemilikan terhadap ipo underpricing*. *Jurnal Akuntansi Diponegoro* , 6 (3), 489-502.

**Using Game Design Techniques (Gamification) in Teaching and Learning Process: A Review**

**Tira Nur Fitria**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

tiranurfitria@gmail.com

**Abstract**

This research describes the use of gamification in the teaching and learning process. This research is library research. The findings show that gamification improves students' motivation, engagement, and learning outcomes. Besides, gamification makes learning fun and interactive creates more desire to learn, allows seeing real-world applications, offers real-time feedback, encourages students to complete their learning activities, helps students focus and understand the material being studied, provides opportunities for students to compete, explore and excel in class, improve competitive traits, making learning addicted, etc. As educators, we may face students with multiple conditions in terms of motivation, interest, intelligence, group size, environment, family background, and so on. Therefore, game-based learning is designed to give positive impacts on students by incorporating game elements into training strategies. Of course, there are various steps in applying gamification in the learning process that can be applied in the classroom, including integrating educational video games into the curriculum, encouraging independent learning in the gamification of homework, gamification in scoring, implementing a broader class reward system, ensure that the lessons are interesting from the beginning, making gamification part of the evaluation, selecting gamification in the form of multiple choice, giving rewards like badges, etc. However, implementing gamification requires a system or platform to be successful. Therefore, we need concern about the main features such as game elements (point system, level system, badges system, and leaderboard system and templates.

**Keywords:** *game, gamification, teaching and learning process*

**Abstrak**

*Penelitian ini mendeskripsikan penggunaan gamifikasi dalam proses belajar mengajar. penelitian ini adalah penelitian kepustakaan. Temuan menunjukkan bahwa gamifikasi meningkatkan motivasi, keterlibatan, dan hasil belajar siswa. Selain itu, gamifikasi membuat pembelajaran menyenangkan dan interaktif menciptakan lebih banyak keinginan untuk belajar, memungkinkan melihat aplikasi dunia nyata, menawarkan umpan balik secara real-time, mendorong siswa untuk menyelesaikan kegiatan belajarnya, membantu siswa fokus dan memahami materi yang dipelajari, memberikan kesempatan kepada siswa untuk berkompetisi, bereksplorasi dan berprestasi di kelas, meningkatkan sifat kompetitif, membuat ketagihan belajar, dll. Sebagai pendidik, kita mungkin menghadapi siswa dengan berbagai kondisi dalam hal motivasi, minat, kecerdasan, ukuran kelompok, lingkungan, latar belakang keluarga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pembelajaran berbasis permainan dirancang untuk memberikan dampak positif bagi siswa dengan memasukkan unsur-unsur permainan ke dalam*

*strategi pelatihan. Tentunya terdapat berbagai langkah penerapan gamifikasi dalam proses pembelajaran yang dapat diterapkan di dalam kelas, antara lain dengan mengintegrasikan video game edukasi ke dalam kurikulum, mendorong belajar mandiri dalam gamifikasi pekerjaan rumah, gamifikasi dalam penilaian, menerapkan sistem reward kelas yang lebih luas. , pastikan pelajarannya menarik dari awal, jadikan gamifikasi bagian dari evaluasi, pilih gamifikasi dalam bentuk pilihan ganda, berikan reward seperti badge, dll. Namun implementasi gamifikasi membutuhkan sistem atau platform agar berhasil. Oleh karena itu, kita perlu memperhatikan fitur-fitur utama seperti elemen permainan (sistem poin, sistem level, sistem lencana, dan sistem serta template papan peringkat.*

**Kata kunci:** permainan, gamifikasi, proses belajar mengajar

### Introduction

As a result of the rapid growth of technology and communication in the current era of globalization, distance is no longer a barrier to obtaining knowledge from diverse regions of the world. Numerous technological advancements are readily available. With the progression of time and technology, humans can communicate through various tools or platforms. One of these is a form of recreation, such as playing online games, which significantly impacts the field of education. Internet-enabled laptops, tablets, and smartphones have allowed folks to play games together by speaking with someone on the opposite side of the globe in real-time (Yildiz et al., 2021). According to Figueiredo & Garcia-Peñalvo (2020), games have significant motivational power. They employ a variety of methods to entice individuals to engage with them solely for the enjoyment of playing and the possibility of winning. While gamification is gaining popularity in numerous parts of our society, its adoption in education is a relatively new phenomenon.

In recent years, gamification - the use of game design features in non-game contexts - has been rapidly adopted in numerous fields (Dicheva et al., 2014). Its application in education is particularly promising due to its capacity to positively affect user behavior by increasing user motivation and engagement. Some game designers must have an in-depth knowledge of the science of psychology and other fields that research human motivation and behavior. Gamification is a learning strategy that employs game or video game components to encourage and engage students in the learning process. Additionally, this media may be utilized to capture elements that appeal to and inspire students to continue their education. According to game designer, professor, and entrepreneur Raph Koster, the game incorporates an abstract system, a challenge, an evaluation, and a reward, as well as emotions. When all of these elements are incorporated into learning activities, learning will also be motivated by intrinsic factors. This intrinsic motivation is separated into two sections in gamification. The first section focuses on internal motivation, including challenge, curiosity, and imagination. The second component is interpersonal motivation, which consists of collaboration, competitiveness, and acknowledgment.

Gamification in education refers to the implementation of gaming elements (such as game design techniques, thinking games, and game mechanics) for educational

objectives. Nick Pelling initially popularized the phrase gamification in 2002 at a TED (Technology, Entertainment, and Design) event. Gamification is a learning strategy that uses game features to drive students to be more excited about learning and to increase their engagement in the learning process. Kalogiannakis et al. (2021) explain how the application of gamification in education to enhance engagement and learning effectiveness has attracted the attention of several scholars. The rise of the gaming sector has been affected by the advancement of ICT, which motivates educators to be more creative when designing learning success (Jusuf, 2016). It means that this development is increasingly advanced in the education field (Arifudin et al., 2021).

Although "gamification" might sound complicated, teachers can readily implement it in the classroom. The first requirement is a readiness to study and use technology. This applies to instructors of all generations; it is not only the younger generation. If we're a teacher, we may find a lot of gamification-related videos on websites like YouTube. There, a variety of practitioners have made an effort to explain the idea. The educator may then begin creating the gamification learning strategy. They can pick from a variety of components, the components of badges and points, for instance. Online assignments can be given by teachers, and each task has a certain point. Teachers may also provide various badges, such as the "First Collector" badge, for each assignment. These factors may encourage students to actively participate in the teaching and learning process. On the other side, educational institutions might also spend money on developing a gamified e-learning program. Students will now be able to view their achievements and badges on their corresponding profile pages. Educational gamification is an evolving strategy for boosting student motivation and engagement through the incorporation of game design elements into educational environments. (Dichev & Dicheva, 2017). Consequently, the purpose of this study is to review gamification in education, particularly in the teaching and learning process.

### **Method**

This research is qualitative library research. library research. Library research can be interpreted as a series of activities related to library data collection methods of reading and taking notes and processing research materials (Zed, 2004). The researchers carry out this by reading, studying, and taking notes on various literature or reading material that is following the subject matter. This implies that the researcher is utilizing library-held source resources. The researcher accesses secondary resources (documents) since general library data are secondary sources. The document used in this research is articles (previous research) about gamification in the teaching and learning process. The researcher analyzes the data based on Miles and Huberman which included data reduction, data analysis, and a conclusion (Miles et al., 2018). In the reduction phase, the researcher simplifies (reduces) and eliminates extraneous data so that the remaining data can produce information pertinent to the research. In the display phase, the researcher organizes the data into each sub-title. In addition, the researcher discusses the findings before concluding.

### **Findings and Discussion**

#### **A. Concept of Gamification in Education**

The use of gamification has now been widely applied in various fields. The trend of gamification in education has grown as technological advancements allow for more digitized learning environments to create interactive and engaging learning experiences (Bennani et al., 2022). Gamification is a new thing adoption of video game mechanics in other fields (Yunita & Indrajit, 2022). Gamification is the use of a game design technique in a certain field. Usually, gamification involves playing thinking and game mechanics to enhance non-game. Gamification works with more interesting technologies by taking advantage of the psychological predispositions of people to get involved in the game.

Gamification is an activity-based strategy that uses components of games to inspire people. In this context, gamification is also defined as the design and marketing strategy used by games to draw in players and motivate them to address issues. Gamification learning strategies are frequently compared to game-based learning strategies. Gamification and games, however, are distinct teaching tools. Gamification, which improves goal behavior and engagement, is the introduction of game features and game thinking in non-gaming environments. Gamification is a method of teaching that makes use of elements found in games or video games to encourage students to learn and increase feelings of enjoyment and engagement with the process. In addition, this media can be used to capture student interests and serve as an inspiration for them to keep learning.

Gamification education involves teaching methods that make use of the game's mechanics to address engagement issues for students. In summary, gamification can increase student engagement, including behavioral, emotional, and cognitive participation of students in learning, and can offer additional motivation to ensure that students can participate in educational activities. Gamification does not require us as educators (teachers or lecturers) to create original games or applications, however, it would be ideal. If an instructor lacks the necessary ICT abilities, they can still use straightforward methods to include gamification in their lessons. It is important to keep in mind that having the right concept, specific learning goals, and the ability to increase student involvement will make learning more enjoyable.

### **B. Game Elements in Gamification**

The following are game elements that educators (teachers and lecturers) can apply in learning gamification:

#### 1. Point system

When playing games, students must be familiar with the term points. When playing games, students will get points when they have completed certain activities or tasks, an example of the gamification of learning by applying a point system is that students will get points if they have completed a project or done a quiz. These points can be exchanged by students for certain rewards or will be calculated at the end of the month to determine the student of the month. If the teacher can make it in the form of an application, the teacher can use the points as a tool to unlock advanced projects/tasks/materials. Teachers can create interesting items such as avatars, stickers, and so on that can be exchanged for points that have been earned by students. The application of a

point system like this can increase students' learning motivation because it will make students feel curious about the missions/projects/tasks they can get.

### 2. Level System

In games that we often encounter, there are game levels that users can play. Usually, low levels have a low level of difficulty, and the higher the level of difficulty the more challenging. This level system can collaborate with the point system. For example, by obtaining a certain number of points, students can move up to an advanced level. Like the previous point system, the level system also makes students more challenged and have pride as their level increases.

### 3. Badges System

Games in learning in a class apart from getting points and being able to level up, students also have the opportunity to get badges or badges. Examples of gamification in learning are by applying the badges system, for example, after doing several tasks with results following the criteria given by the teacher, students will get badges. With this badge, students can have privileges such as having a special time to talk with the teacher, having longer meal times, being a group leader, and so on. Teachers can create badges with special categories such as bronze, silver, gold, and others. The more badges that can be collected, the more enthusiasm and pride in students will be made so that they do not realize that they are studying.

### 4. Leaderboard System

In a game, the Leaderboard can show the ranking of students. The higher the achievement achieved by the students, the more confident and enthusiastic students are in completing the next tasks to further improve their position on the leaderboard. By looking at the leaderboard, students can measure their abilities. Currently, many online learning platform providers that implement a gamification system will sort user ratings based on the results or values obtained so that teachers do not need to be difficult to create their own. However, if the teacher wants to set aside a little time, the teacher can create a leaderboard manually by pasting the names/photos of students in the leaderboard. Students who are in a lower position will be encouraged to go up and vice versa, students in a position at the top will try to maintain their position.

Gamification is when we incorporate game elements into the world of education. There are three main ways to apply gamification in the learning process. This includes changing the assessment model, using the language of games, and modifying the structure of classroom learning. First, we usually judge using numbers (100, 70, 40) or letters (A+, A, B+, B, B-) this can be gamified into scoring in games, such as experience points (XP) which if the player manages to reach Certain experiences can take prizes or progress to the next level. The use of game language can be used to change the classroom atmosphere, for example, if students are usually required to complete assignments, with gamification students will fight bosses or look for treasure. The class structure is modified with game elements into an exciting narrative, such as adventures in a fantasy world, full of monsters and challenges (tasks), adventurers (study friends), Wise Sages (teachers), and so on.



### **C. Benefits of Gamification**

#### **1. Gamification Increases Students' Motivation and Engagement**

There are several studies of gamification's impacts on students' motivation and engagement. Gamification is the application of game thinking and game mechanics in non-game environments that encourage play to engage users in problem-solving or for educational objectives. Gamification is not the creation of games, but rather the use of play to make education more engaging and enjoyable for students without weakening its legitimacy. Lesson delivery in contemporary education is related to a lack of engagement and motivation among students to actively participate in the learning process (Mee et al., 2021).

Motivation plays a crucial part in driving learning (Anisa et al., 2020). Improving student motivation is a crucial component of the educational process (Pastushenko et al., 2018). Using innovative educational mechanisms, such as gamification, is one possible method for achieving this goal. Gamification enables the addition of game-like elements to traditional learning management systems and virtual learning environments, such as points, levels, and meaningful narratives. Lamprinou & Paraskeva (2015) states that using gamification (gamified e-learning) course can be used as an instructional tool to improve motivation and attain all learning outcomes and goals with better success in online education. Gamification is an innovative and engaging technique for enhancing student motivation and the learning process (Martí-Parreño et al., 2016). These statements are also supported by Alsawaier (2018) that gamification is the integration of game aspects, often video game characteristics, into non-game contexts to increase motivation and engagement in learning. The indicators of students' motivation to learn increase including students enthusiastically asking questions and preparing to learn. Students ask for the number of practice questions added and they feel the duration of learning is short (Takdir, 2017).

According to Hasan et al. (2017), the student's responses indicated that gamification can enhance student learning and increase their enthusiasm and interest in a subject. The integration of a gamification technique improved student interest in the course and desire for success. This strategy was also found to increase student motivation (Bicen & Kocakoyun, 2018). So, the gamification technique has an effect on students that makes them more ambitious and motivated to study.

#### **2. Gamification Increases Students' Learning Outcomes**

There are several studies of gamification's impacts on students' learning outcomes. Wastari & Sagoro (2018) states that there are differences in students' abilities between learning outcomes in pre-test and post-test data, which means that the application of the gamification-based cooperative learning model can improve student learning outcomes (Husniyah & Surjanti, 2021; Wastari & Sagoro, 2018). (Nurjannah et al., 2021) there are differences in learning outcomes before and after gamification. In other words, giving gamification is effective in learning mathematics.

The application of gamification (Edmodo) media can improve learning outcomes Rosyidah et al., 2019). It is also added that Irwan et al. (2019) explain that the application of gamification (Kahoot) can be used as an alternative interactive learning medium in higher education because it has been shown to significantly improve student learning outcomes between the control and experiment classes. It is possible to apply the use of Kahoot to improve learning results with different materials (Darmawan, 2020). there are significant differences in student learning outcomes in cognitive aspects before and after using Kahoot! application, which means that the learning process is more effective by using Kahoot! application media. compared to the usual learning process or using conventional methods (Muslim & Zola, 2022). Taopik (2020) explains more than the use of Kahoot's gamification-based application is effective because it can improve the learning outcomes of students as measured by cognitive aspects of understanding (C2), application aspects (C3), analyzing aspects (C4), and evaluating aspects (C5).

### **3. Gamification Influence the Learning Process**

The gamification method will provide a positive effect on students.

a. Make learning fun and interactive.

Regardless of our students or subject matter, learning gamification can help us create engaging, educational, and entertaining content. This is not meant to turn work into a game, but it is given to play the psychology that drives human engagement. The rewards can be very satisfying and highly motivating for students. One of the main benefits of gamification is making learning informative and engaging, especially thanks to its interactivity. The elements of games and competition add a deep point of view, which, if well organized, can make learning enjoyable.

b. Create more desire to learn

If we had to determine the single most important learning goal, it would have to be to impart new knowledge to your students. But how useful is that knowledge if it can't be maintained? From gamification in learning, natural benefits can be given to students and have a big impact on knowledge retention. When our brain wants to reward, it releases dopamine into our body, so when we win a game or achieve something important to us, we feel better.

c. Opportunity to see real-world applications

Gamification makes students directly involved in observing learning. Learning on the fly can be a very effective way of strengthening skills by applying them in practical scenarios. Gamification of learning allows students to see real-world applications and benefits of the subject matter they are following. They can see first-hand how their choices in the game result in consequences or rewards.

d. Offer real-time feedback

Imagine if we only counted how well we do in life once a year. Work, relationships, and whatever else we do regularly, probably bores us. Gamification of learning allows students to learn towards given, measurable,

meaningful time targets, and get immediate feedback when those targets are met. After all, a learner will never thrive if he/she can't figure out what we need to do better or know how to improve his/her skills.

Besides that, the other benefits are: 1) gamification makes comparisons between one player and another player. In using gamification innovation in learning methods, one thing that is felt is that learning is like playing a game, therefore there will be a score, and it can be compared with other players. 2) Doing inter-class competitions. Of course, this can be done, with gamification technology, the learning methods used can even create learning competitions that are made like playing games with one class and another. 3) Be able to compare and reflect on the results of the gamification quality of students. By using the gamification method, it will be easier for students to measure their progress in the learning method. 4) Can use levels, checkpoints, and progress of each student. This is also important, in the learning method for each student, by using gamification technology, teachers can measure each student's level, checkpoints, and how they are progressing in that regard. 5) Give each student an award at each level. This method can also help teachers to give awards at every level that students have lived. 6) Can help students in providing perspective. With the gamification method, students can measure and give their views regarding the learning that is being carried out. 7) Students can practice solving problems. It is also very important to help students practice solving problems in their learning methods. 8) Train students to set their targets and how to solve them. It trains students to set their targets in the learning method and how they solve the problems and obstacles they face. 9) Create challenges and find ways to complete them. With the gamification method, students can learn to create their challenges and also come up with more than one way to solve them. Therefore, gamification shows as a useful learning tool to generate more engaging educational environments (Saleem et al., 2022).

#### **D. Limitation of Gamification**

Besides, gamification has limitations. First is extrinsic motivation. Giving extrinsic rewards can help make the class run as desired. However, the teacher remains responsible for helping students to be intrinsically motivated. Learning that occurs because of a desire that arises from within is much stronger and more meaningful than learning that occurs for the sake of obtaining rewards. Second, the game is the rule. While games require the freedom to experience things, fail, explore multiple identities, and control one's investments and experiences.

Lee & Hammer (2011) states that applying games to learning may instead create rules-adjusted experiences—thus in the end it still feels like a typical school learning experience. Third, psychologically 'damaging'. A lack of explanation to students about giving badges or rewards can make them view any learning process in the game as merely a stepping stone that must be passed towards obtaining rewards; rather than the acquisition of successful learning. Like other methods, Gamification in learning can run successfully and effectively, but it can also fail. So, the application of Gamification needs to be designed carefully; accompanied by an assessment of students regarding the achievement of learning objectives. In

addition, the gamification method of course also has shortcomings or gaps. One obvious thing is that it can cause friction between students because of the struggle for points and so on. Teachers can take the good side and think of ways to minimize their weaknesses. As with any method, gamification remains to be studied further related to the use or implementation of gamification in the teaching and learning process both in schools and colleges.

### **E. Game-Based Learning Platform**

Gamification most of the time requires a system or platform to be successful (Goshevski et al., 2017). Game-based learning platforms are designed to increase learner engagement and productivity by incorporating game elements into training strategies. There are several lists of game-based learning platforms and their main features such as game elements and templates.

#### 1. The Game-Based Learning Platform – EdApp

EdApp is a game-based learning platform that integrates various elements of engagement to help you increase course completion rates while ensuring an effective learning experience for your students. Microlearning is one of EdApp's core strategies for breaking down great training information into smaller modules. It focuses only on the key elements of a topic, allowing your learners to complete the course in just a few minutes. This strategy can be combined with gamification, which turns regular training modules into casual smartphone games so it doesn't feel like you're doing another job assignment.

Gamification results in a 90% (or higher) completion rate compared to a typical eLearning course. This is because it makes training feel like just playing a smartphone game. For easier creation of gamified microlessons, EdApp provides built-in authoring tools that include interactive templates such as picture/word match, jumbled letters, true or false, and more. It also has a gamification-based scoring system and reward system where students can earn Stars and win real prizes (like Amazon gift cards or discount coupons). To further increase motivation, you can stimulate friendly competition among your students through the Leaderboard feature available for micro-lessons, and even Quick Refresher quizzes.

#### 2. Game-Based Learning Platform – Kahoot

As an online quiz maker and game-based learning platform, Kahoot! uses visually appealing gamification elements to maximize engagement and ensure higher completion rates among learners. Our students can access these interactive games and quizzes, uniquely called “Kahoots”, via a web browser or mobile app. The best part is that they can be presented on a shared screen and answered by a group of “players” at the same time via any video conferencing platform. Or, we can set up Kahoots as standalone challenges for each team member to complete asynchronously. The platform also provides trainers with reporting and analytics so that knowledge gaps can be filled and feedback can be provided.

#### 3. Game-Based Learning Platform – Gametize

Gametize is an enterprise-grade game-based learning platform and LMS solution that enables organizations to enhance their employee training

experience, either through onboarding or upskilling programs. With this tool, you can easily design your gamified content by choosing from a huge library of game templates, divided into project categories such as employee engagement, learning and development, talent acquisition, and more. You can also increase training engagement and completion rates using flashcards, quizzes, and interactive challenges. Similar to other gamification software, Gametize uses leaderboards, badges, and prizes to drive motivation and encourage healthy competition within teams. Other advantages of this tool include results tracking and analysis, player moderation, and team collaboration.

#### 4. Game-Based Learning Platform – Central

Central is a powerful gamification training software that allows you to design gamification micro-learning content. With an intuitive user interface, you will be able to create polished game-based learning materials without the need for advanced technical design skills. On the platform, you can customize learning challenges, set prize-winning competitions, or design quest-based game narratives to help your employees adopt the right behaviors, train skills in a risk-free virtual environment, and improve their overall knowledge and skills. need to succeed.

#### 5. Game-Based Learning Platform – Archy Learning

Archy Learning is a complete gamification training software and eLearning platform that you can use to host global classes, perfect for those who train remote teams around the world. With an intuitive user interface, you can easily copy and paste Youtube links or upload class notes, PDFs, and other digital resources your students need to complete their training. You can even design a learning path to include course-specific quizzes, mixed media exams, homework, interactive video modules, and personalized games. Course certificates are also available to motivate students to complete their studies. The tool's school and home office tracking features are designed to give you insight into each course progress and assessment results of your students.

#### 6. Game-Based Learning Platform – Hoopla

Hoopla is a sales gamification software and engagement solution specially designed to motivate sales teams to improve performance through contests, leaderboards, and real-time recognition. With this eLearning mobile app, you can identify sales goals and create tournament or race-style contests to promote friendly competition among employees and accelerate overall team productivity. Team members can even track their performance via the tool's built-in leaderboard system. Whenever an employee hits their goal, Hoopla automatically sends news updates directly to fellow team members so everyone can celebrate their win. By fostering a competitive and fun atmosphere, your team can have fun while achieving their goals.

#### 7. Game-Based Learning Platform – Raptivity

Raptivity is an interactive eLearning solution that you can use to design engaging and visually stimulating online learning materials. The tool features a growing library of responsive interactions that include parallax view, slide pan, and 360 interaction. Even without design skills, anyone can customize interactive quizzes, games, simulations, flashcards, and brain teasers through

the tool's easy-to-use interface. this. Whether you're a teacher or an instructional designer, you can take advantage of the many capabilities of this tool to keep your students engaged and motivated throughout their learning journey. But it's important to note that it has some feature limitations and you may need to download an add-on to design a thorough eLearning course.

8. Game-Based Learning Platform – ProProfs

ProProfs LMS is employee training software that easily combines online and offline training, providing a blended learning solution. This LMS allows training managers to create new educational content created from scratch, or, existing courses from an online training course library. It features gamification elements which include brain games, learning paths, and quizzes. As well as increasing engagement, it allows learners to have control over what, when, and how they want to learn. For training managers, this reduces the time spent conducting instructor-led learning sessions. Instead, employees are allowed to learn at their own pace while still encouraging collaborative learning through virtual classrooms.

9. Game-Based Learning Platform – GoSkills

GoSkills is another feature-packed online on-demand training tool designed to make creating training courses easy. It offers a wide selection of bite-sized courses featuring sought-after skills, such as business writing, data analysis, and web development. Courses at GoSkills are mobile-friendly and cloud-based so you can take them anywhere. It also features examples of gamification such as diary notes and time-tracking goals. Students can also earn a verified certification which they can add to their resume and share on their LinkedIn profile. Apart from that, they can also get Continuing Education Units (CEUs) or Professionals Development Units (PDUs).

10. Game-Based Learning Platform – Hurix Digital

Hurix Digital is an end-to-end digital content solutions provider that integrates multiple content creation and delivery platforms designed for modern learning. Among these platforms are dedicated LMSs that allow organizations to deliver training content through immersive training modules. It includes engaging videos, gamification, simulations, and scenario-based learning accessible across devices. With these tools, you can customize your LMS according to your organization's specific training workflow. Its game-based learning strategy combines puzzles, problem-solving games, strategic games, challenge-based games, and more.

### F. Kind of Game-Based Learning

There are various kinds of games in the classroom that can be implemented. Smart Teachers can choose gamification using certain applications or even without certain applications. Recommendations for gamification for junior high school students should be adjusted to student interests. For example, if students like technology, Smart Teachers can create digital-based games or take advantage of existing applications. But it doesn't rule out the possibility that games that don't use technology will still be fun depending on how the teacher packages the game.

The following is an example of gamification in learning that teachers can apply in class:

1. Adventure or Exploration Mission. Adventure or exploration missions can be carried out inside or outside the classroom. Doing activities outside the classroom would of course be more advisable because it can provide a new learning atmosphere. Adventure missions can be carried out by placing or pasting questions or challenges in certain places such as trees, pots, walls, and so on. If students are allowed to bring cell phones, teachers/lecturers can change the questions into the form of a QR code that must be scanned with a cell phone.
2. Games with Certain Points or Levels. This game is very simple and easy to do. For example by giving points to questions according to their weight. The more difficult the questions, the higher the points or levels students will achieve. Based on the acquisition of points or the level achieved, students will receive certain rewards or benefits such as being class/group leaders or other forms of reward.
3. Riddles. Quizzes can't only be given in writing. But it can also be in the form of puzzles or puzzles. For example, in a series of questions made in the form of a puzzle, students who can complete one puzzle or riddle, can open the next puzzle. The student who can complete all the puzzles first will receive a reward. This activity can be done both individually and in groups.
4. Flashcards. Flashcards can't only be used to show pictures. This flashcard can also be used as a medium in the application of learning gamification. An example of its application is to determine certain flashcards as secret cards that contain questions. If students choose the secret cards, they must answer questions or carry out the instructions given by the teacher. Students who happen to choose ordinary cards will be free from the challenge given.
5. Memory Game. Gamification with memory games can be done manually using a blackboard or using PowerPoint if the class facilities and infrastructure support it. In this game, Smart Teachers can modify activities such as matching, answering questions, and so on. Students who can pass the challenges given will of course be rewarded. To write down points or scores, the Smart Teacher can create a leaderboard in class. The student with the highest score or points will occupy the top of the leaderboard. This will make students more motivated to complete all the challenges given so that they can occupy the highest positions.

If we want to include gamification in every subject to be taught, then we must ensure that the lessons are interesting from the beginning. Then when entering the middle of the material, inform the students that the lesson will continue with games. 1. Make gamification part of the evaluation. We can use the game as a small evaluation or quiz to find out if the students understand the subject matter given. The game made should be like a challenge to the students, so that they can complete a game. 2. Gamification in the form of multiple choice. When we have difficulty or are confused to make gamification in the lesson, we can use multiple choice as part of gamification in education. Make it seem like a game, not just a test. For students to feel like it's not a test, you should prepare

several topics that students can choose from. Then make it seem like a game by giving different scores for each correct choice. 3. Make our students like detectives. Another fun way to apply gamification in education is to play a role. For example as a detective or someone who carries a mission. Games like this will encourage students' curiosity so that they are motivated and enthusiastic in seeking new knowledge or insight. We can provide clues to the mission that must be completed, then provide keywords and trusted media that can help them get the information they need. 4. Give rewards like badges. The end of the game you do during the lesson is to give appreciation in the form of a reward with a badge. We can prepare such a plaque or a badge for those who managed to get the highest score. The charter or badge then install for example on the notice board. Knowledge Tour, for example, has a special deck on the notice board platform by giving badges to students. The notice board at the Knowledge Tour can be seen by students, teachers, and school members. Of course, this will increase students' enthusiasm and self-confidence.

### **G. Applying Gamification in the Teaching and Learning Process**

Currently, educational technology activists or Indonesian education startups make gamification an effective learning method. Gamification is a concept that adapts video games to learning methods. The goal is to increase the learning motivation of its users. In the gamification system, the designer tries to present interesting and not boring learning innovations. Examples of innovative learning used in the gamification method are, using videos or animations that are mixed and matched with learning materials at school. Because it was adapted from a game, of course, there are game elements embedded in this method.

Gamification is an innovative pedagogical strategy that uses digital games as a learning aid in an educational setting (Ling, 2018). The application of gamification in the learning process is considered effective by researchers. (Lister, 2015) mentions those game elements such as points, badges, achievements, leaderboards, and levels have a positive effect on students' enthusiasm for learning. This is supported by the statement of Park & Kim (2021). They said that gamification not only increases motivation, but also self-efficacy, self-determination, career motivation, values, and students' understanding of educational content.

Making learning gamification should not be careless. Everything must be carefully thought out. The steps for applying gamification in learning include 1). identify learning objectives; 2). define the big idea; 3). create game scenarios; 4) design learning activities; 5) build groups; 6) apply game dynamics. In this case, the meaning of gamification is directed at efforts to change negative thoughts about games in the world of education and want to manipulate and package games towards learning to be more useful by using innovation and development in the learning process itself.

Gamification is not a foreign term in the world of education because there are quite a several schools in this world that have implemented gamification in their curriculum as a step in keeping up with the development of the game world today, which continues to grow rapidly and is something that students like. The



development of the game world should be adopted by educators as much as possible to create a more fun, meaningful and independent learning process. The concept of gamification itself refers to the use of game design elements in applications or systems that have nothing to do with games. This will certainly motivate students to study the modules they will study according to the level determined by the educator. Of course, there are various steps in applying gamification in the learning process that you do and the following are some steps that can be applied in the classroom:

1. Integrate educational video games into the curriculum. Just like a game, in gamification participants can learn to face failure, overcome, survive, and rise to be able to win a game. Students learn to control the choices they make, and the more agency students have, the better students will do it. Currently, there are enough educational video games or if necessary, educators can make their video games according to their needs which are integrated with teaching materials that will be delivered by educators. In addition, providing feedback on what they are doing can be a great motivation for them.
2. Move with a little competition in Gamification. It will increase the enthusiasm of the students if it is carried out in a competition as they often play and will encourage them to always try to bring out and do the best according to their ability to produce the best.
3. Encourage independent learning in the Gamification of homework. Educators need to instill in their students is to have learner character. They must continue to learn without being limited by classrooms and study hours at school but they have the desire to continue learning and learning. Gamification can help to achieve this such as a game worth searching for treasure, investigating a case, and so on which of course will indirectly mean that learning is not a process that stops at a certain point but it is necessary to keep learning and learning and it will continue.
4. Gamification in scoring. The final grade of students is determined by the number of points they get in each module of the material they have studied. With this step, the teacher will be able to easily determine whether the students have read/studied the modules that have been prepared in the teacher's LMS. In addition, each assignment and test undertaken by students will be more meaningful, and useful and will not disappoint students. The author has also participated in the same thing in learning some materials from Microsoft to increase the author's knowledge about educating by integrating with technology.
5. Implement a broader class reward system. Gamification can also be applied in a wider class, for example by giving the same game to two or three classes taught by educators. The class that collects the most points is the winning class. By applying this, students will work together to achieve the highest points to become champions and will directly create collaboration between students in the class to achieve the highest points and be champions. Gamification is not designed to replace pedagogy but by applying this method it can be used to improve the overall learning experience and provide more motivation for students to be able to learn independently.

The gamification learning method was created to follow the era when students prefer to play games rather than study, therefore the gamification method can be applied to education management at a higher level of education. It is hoped that this method can increase students' interest in learning to motivate them to explore abilities in the learning process (Rahardja et al., 2019). Gamification is one of the game-based strategies that emphasize interactivity, fun, and user engagement (Gasca-Hurtado et al., 2019). Gamification is one of the tech-friendly methods for students. It's a win-win solution for both teachers and students (Tiwa, 2020). Gamification in education settings needs students to participate deliberately to ensure the gamification retains the game-like nature (Cahyani, 2016).

### **Gamification Challenges for Educators**

Each student has a different way of fostering a different enthusiasm for learning, especially in learning English. This spirit is called motivation. Motivation is an internal state of the organism that encourages it to do something. Learning motivation is a power (power motivation), the driving force (driving force), or a tool to build willingness, and a strong desire in students to learn actively, creatively, effectively, innovatively, and fun in behavior change. Both in cognitive, affective, and psychomotor aspects. The overall driving force both from within and from outside the students who ensure continuity and provide direction to learning activities, so that learning objectives are achieved.

As English teachers or lecturers, of course, we will face students with multiple conditions. Both in terms of children's potential, intelligence, environment, family background, and so on. The development of learning through game manipulation (gamification) can motivate students to be more enthusiastic and enthusiastic in participating in the learning process so that learning objectives can be realized. Adnan et al. (2020) explain more that gamification is a useful method for teaching challenging courses at the higher education level; nevertheless, group size should be considered for optimal classroom size and a better learning experience.

### **Conclusion**

Gamification is the use of game elements and game thinking in a non-game environment to increase target behavior and engagement. Although the term "gamification" tends to sound difficult, in practice developers can implement it easily. The first thing that is needed is a willingness to learn and apply technology. Gamification can be designed to give positive impacts on students by incorporating game elements into training strategies. Of course, there are various steps in applying gamification in the learning process that can be applied in the classroom. Gamification of learning means teaching techniques using mechanical elements from games to provide solutions for building student engagement. In short, gamification can provide additional motivation to ensure students can take part in learning activities while at the same time increasing student engagement which includes the behavioral, emotional, and cognitive involvement of students in learning. Gamification does not mean that teachers/lecturers have to make special games or applications, even if it can be done that would be even better. However, if ICT skills are not possible, then the teacher/lecturer can use simple tools to implement the gamification process in

classroom learning. The important is the right concept, clear learning objectives, and can build student engagement in learning so that learning is more enjoyable.

### References

- Alsawaier, R. S. (2018). The effect of gamification on motivation and engagement. *The International Journal of Information and Learning Technology*, 35(1), 56–79. <https://doi.org/10.1108/IJILT-02-2017-0009>
- Anisa, K. D., Marmanto, S., & Supriyadi, S. (2020). The effect of gamification on students' motivation in learning English. *Leksika: Jurnal Bahasa, Sastra Dan Pengajarannya*, 14(1), Article 1. <https://doi.org/10.30595/lks.v14i1.5695>
- Bennani, S., Maalel, A., & Ghezala, H. B. (2022). Adaptive gamification in E-learning: A literature review and future challenges. *Computer Applications in Engineering Education*, 30(2), 628–642. <https://doi.org/10.1002/cae.22477>
- Bicen, H., & Kocakoyun, S. (2018). Perceptions of Students for Gamification Approach: Kahoot as a Case Study. *International Journal of Emerging Technologies in Learning (IJET)*, 13(02), Article 02. <https://doi.org/10.3991/ijet.v13i02.7467>
- Cahyani, A. D. (2016). Gamification Approach to Enhance Students Engagement in Studying Language course. *MATEC Web of Conferences*, 58, 03006. <https://doi.org/10.1051/matecconf/20165803006>
- Darmawan, A. (2020). Pengaruh Penggunaan Kahoot Terhadap Hasil Belajar Materi Ruang Lingkup Biologi (Siswa Kelas X MIPA SMA Negeri 1 Muncar Tahun Pelajaran 2019/2020). *EduTeach: Jurnal Edukasi dan Teknologi Pembelajaran*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.37859/eduteach.v1i2.1974>
- Dichev, C., & Dicheva, D. (2017). Gamifying education: What is known, what is believed and what remains uncertain: a critical review. *International Journal of Educational Technology in Higher Education*, 14(1), Article 1. <https://doi.org/10.1186/s41239-017-0042-5>
- Dicheva, D., Irwin, K., Dichev, C., & Talasila, S. (2014). A course gamification platform supporting student motivation and engagement. *2014 International Conference on Web and Open Access to Learning (ICWOAL)*, 1–4. <https://doi.org/10.1109/ICWOAL.2014.7009214>
- Figueiredo, J., & García-Peñalvo, F. J. (2020). Increasing student motivation in computer programming with gamification. *2020 IEEE Global Engineering Education Conference (EDUCON)*, 997–1000. <https://doi.org/10.1109/EDUCON45650.2020.9125283>
- Gasca-Hurtado, G. P., Gómez-Álvarez, M. C., & Manrique-Losada, B. (2019). Using Gamification in Software Engineering Teaching: Study Case for Software Design. *New Knowledge in Information Systems and Technologies*, 244–255. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-16187-3\\_24](https://doi.org/10.1007/978-3-030-16187-3_24)
- Goshevski, D., Veljanoska, J., & Hatzia Apostolou, T. (2017). A Review of Gamification Platforms for Higher Education. *Proceedings of the 8th Balkan Conference in Informatics*, 1–6. <https://doi.org/10.1145/3136273.3136299>
- Hasan, M. L., Mohyaldinn, M. E., Hja Aziz, N. A., & Mohamed, M. A. (2017). Improving Students' Motivation to Learn through Gamification. *2017 7th World Engineering Education Forum (WEEF)*, 642–647. <https://doi.org/10.1109/WEEF.2017.8467059>

- Husniyah, H., & Surjanti, J. (2021). Pengembangan Media Gamifikasi Think Card pada Materi Keseimbangan Pasar dan Struktur Pasar. *Economic Education Analysis Journal*, 10(1), Article 1. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v10i1.39161>
- Irwan, I., Luthfi, Z. F., & Walidi, A. (2019). Efektifitas Penggunaan Kahoot! Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa. *Pedagogia: Jurnal Pendidikan*, 8(1), Article 1. <https://doi.org/10.21070/pedagogia.v8i1.1866>
- Kalogiannakis, M., Papadakis, S., & Zourmpakis, A.-I. (2021). Gamification in Science Education. A Systematic Review of the Literature. *Education Sciences*, 11(1), Article 1. <https://doi.org/10.3390/educsci11010022>
- Lamprinou, D., & Paraskeva, F. (2015). Gamification design framework based on SDT for student motivation. *2015 International Conference on Interactive Mobile Communication Technologies and Learning (IMCL)*, 406–410. <https://doi.org/10.1109/IMCTL.2015.7359631>
- Lee, J. J., & Hammer, J. (2011). Gamification in Education: What, How, Why Bother? *Academic Exchange Quarterly*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Gamification-in-Education%3A-What%2C-How%2C-Why-Bother-Lee-Hammer/dac4c0074b6d0d86977313664a7da98e577a898a>
- Ling, L. T. Y. (2018). Meaningful Gamification and Students' Motivation: A Strategy for Scaffolding Reading Material. *Online Learning*, 22(2), 141–155.
- Lister, M. (2015). Gamification: The effect on student motivation and performance at the post-secondary level. *Issues and Trends in Educational Technology*, 3(2). <https://www.learntechlib.org/p/171075/>
- Martí-Parreño, J., Seguí-Mas, D., & Seguí-Mas, E. (2016). Teachers' Attitude towards and Actual Use of Gamification. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 228, 682–688. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.104>
- Mee, R. W. M., Pek, L. S., Von, W. Y., Ghani, K. A., Shahdan, T. S. T., Ismail, M. R., & Rao, Y. S. (2021). A Conceptual Model of Analogue Gamification to Enhance Learners' Motivation and Attitude. *International Journal of Language Education*, 5(2), 40–50.
- Muslim, F. J., & Zola, P. (2022). Efektivitas Penggunaan Gamifikasi Daring Melalui Aplikasi Kahoot Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Mekanika Teknik Kelas X DPIB di SMKN 1 Hiliran Gumanti. *Jurnal Applied Science in Civil Engineering*, 3(2), Article 2. <https://doi.org/10.24036/asce.v3i2.410566>
- Nurjannah, N., Kaswar, A. B., & Kasim, E. W. (2021). Efektifitas Gamifikasi Dalam Pembelajaran Matematika. *JURNAL MathEdu (Mathematic Education Journal)*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.37081/mathedu.v4i2.2492>
- Park, S., & Kim, S. (2021). Is Sustainable Online Learning Possible with Gamification?—The Effect of Gamified Online Learning on Student Learning. *Sustainability*, 13(8), Article 8. <https://doi.org/10.3390/su13084267>
- Pastushenko, O., Hruška, T., & Zendulka, J. (2018). Increasing students' motivation by using virtual learning environments based on gamification mechanics: Implementation and evaluation of gamified assignments for students. *Proceedings of the Sixth International Conference on Technological Ecosystems for Enhancing Multiculturality*, 755–760. <https://doi.org/10.1145/3284179.3284310>
-

- Rahardja, U., Aini, Q., & Khoirunisa, A. (2019). Implementasi Gamifikasi Sebagai Manajemen Pendidikan Untuk Motivasi Pembelajaran. *EDUTECH*, 18(1), Article 1. <https://doi.org/10.17509/e.v18i1.14697>
- Rosyidah, R., Kartini, T., & Kantun, S. (2019). Penggunaan Media Edmodo Untuk Meningkatkan Motivasi dan Hasil Belajar Siswa (Studi Kasus pada Siswa Kelas XI AK 3 SMK Negeri 1 Jember Tahun Ajaran 2018/2019). *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 13(2), Article 2.
- Saleem, A. N., Noori, N. M., & Ozdamli, F. (2022). Gamification Applications in E-learning: A Literature Review. *Technology, Knowledge and Learning*, 27(1), 139–159. <https://doi.org/10.1007/s10758-020-09487-x>
- Takdir, M. (2017). Kepomath Go “Penerapan Konsep Gamifikasi Dalam Pembelajaran Matematika Dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Matematika Siswa.” *Indonesian Journal of Educational Studies*, 20(1), Article 1. <https://doi.org/10.26858/ijes.v20i1.4493>
- Taopik, T. (2020). *Efektivitas Penggunaan Aplikasi Kahoot Berbasis Gamifikasi Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Informatika: Studi Kuasi Eksperimen pada Siswa Kelas VII di SMPN 23 Bandung Tahun Ajaran 2019/2020* [Undergraduate Paper, Universitas Pendidikan Indonesia]. <http://repository.upi.edu>
- Tiwa, T. (2020). Gamifikasi dalam Pembelajaran Siswa Sekolah Dasar. *JAMBURA Elementary Education Journal*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.37411/jambura>
- Wastari, D. A. Y., & Sagoro, E. M. (2018). Penerapan Model Pembelajaran Kooperatif Berbasis Gamifikasi Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Materi Jurnal Penyesuaian Pada Siswa Kelas X Akuntansi G SMK Muhammadiyah 1 Yogyakarta Tahun Ajaran 2017/2018. *Kajian Pendidikan Akuntansi Indonesia*, 7(8), Article 8. <https://journal.student.uny.ac.id/index.php/kpai/article/view/14198>
- Yildiz, İ., Topçu, E., & Kaymakci, S. (2021). The effect of gamification on motivation in the education of pre-service social studies teachers. *Thinking Skills and Creativity*, 42, 100907. <https://doi.org/10.1016/j.tsc.2021.100907>
- Yunita, N. P., & Indrajit, P. R. E. (2022). *GAMIFICATION: Membuat Belajar Seasyik Bermain Game*. Penerbit Andi.
- Zed, M. (2004). *Metode Penelitian Kepustakaan*. Yayasan Obor Indonesia.

**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak Pada  
Perusahaan Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia  
(BEI) dari tahun 2016-2018**

**Rukmini<sup>1</sup>, Sumadi<sup>2</sup>**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia<sup>12</sup>

[Email: rukmini.stie.aas@gmail.com](mailto:rukmini.stie.aas@gmail.com)<sup>1</sup>, [sum\\_1924@yahoo.com](mailto:sum_1924@yahoo.com)<sup>2</sup>

**Abstrak**

Pada tahun 2019, sektor pengelolaan Barang Konsumsi menghasilkan penerimaan pajak sebesar Rp 20,50 triliun, turun 16,2 persen dari tahun sebelumnya. Kenaikan pajak tahun ini sebesar 8,8%, lebih kecil dari tahun sebelumnya sebesar 8,8%. Analisis ini untuk mengetahui pengaruh corporate governance (CG), kinerja, dan karakteristik eksekutif terhadap tax avoidance (TA) pada perusahaan Consumer Goods di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2016-2018. Ini adalah analisis komparatif yang menggunakan sumber data sekunder dari [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) dari tahun 2016-2018. Kajian literatur dan metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data untuk penelitian ini. Temuan mengungkapkan bahwa tata kelola perusahaan dan karakteristik eksekutif berperan dalam penghindaran pajak. Sementara itu, profitabilitas memiliki dampak terbatas pada penghindaran pajak. Variabel tata kelola perusahaan.

**Kata kunci:** *IDX, penghindaran pajak, profitabilitas, tata kelola perusahaan (GC), karakteristik eksekutif*

**Abstract**

*In 2019, the Consumer Goods management sector generated tax revenue of IDR 20.50 trillion, down 16.2 percent from the previous year. This year's tax increase was 8.8%, smaller than the previous year's 8.8%. This analysis is to determine the effect of corporate governance (CG), performance, and executive characteristics on tax avoidance (TA) in Consumer Goods companies on the Indonesia Stock Exchange (IDX) in 2016-2018. This is a comparative analysis using secondary data sources from [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) from 2016-2018. Literature review and documentation methods were used to collect data for this study. The findings reveal that corporate governance and executive characteristics play a role in tax avoidance. Meanwhile, profitability has a limited impact on tax evasion. Corporate governance variables.*

**Keywords:** *IDX, tax avoidance, profitability, corporate governance (GC), executive characteristics*

**PENDAHULUAN**

Penerimaan pajak sektor pengelolaan barang konsumsi tahun 2019 menyumbang Rp 20,50 triliun, kontribusi ini turun 16,2 persen. Pertumbuhan pajak ini lebih rendah dimana sebelumnya pada tahun 2018 tumbuh 8,8 persen. Penghindaran pajak adalah ketika manajemen perusahaan melakukan praktik terutama untuk mengurangi kewajiban pajak perusahaan. Namun praktek ini tidak selalu dapat dilaksanakan karena wajib pajak tidak dapat mengelak dari semua unsur atau fakta yang dikenakan pada perpajakan. Beberapa faktor yang mempengaruhi suatu perusahaan dalam menjalankan kewajiban perpajakan antara lain tata kelola perusahaan, profitabilitas, karakteristik eksekutif. Istilah "tata kelola perusahaan" mengacu pada deskripsi hubungan antara berbagai aktor dalam suatu

organisasi yang menentukan jalur kesuksesan perusahaan (Haruman, 2008). Tindakan penghindaran pajak menunjukkan bahwa tata kelola perusahaan tidak berjalan dengan baik. Komite audit, komisaris terpilih. Tata kelola perusahaan juga merupakan tanggung jawab CEO dan dewan direksi. Anisa (2012) melakukan penelitian untuk menganalisis pengaruh corporate governance terhadap penghindaran pajak. Hasilnya menunjukkan bahwa CG mempengaruhi TA.

Selain tata kelola perusahaan, beberapa faktor dapat mempengaruhi kegiatan penghindaran pajak, termasuk profitabilitas. Profitabilitas diproksikan dalam ROA. ROA menggambarkan kinerja perusahaan ketika perusahaan dapat mencapai ROA yang optimal maka perusahaan juga akan mendapatkan laba yang optimal, hal ini berdampak pada berkurangnya penghindaran pajak. Kurniansih dan Ratnasari (2013) melakukan penelitian yang ditulis untuk mengetahui pengaruh ROA terhadap penghindaran pajak. Temuan menunjukkan bahwa ROA memainkan dampak besar dalam penghindaran pajak. Faktor lain yang mempengaruhi penghindaran pajak adalah karakteristik eksekutif dan profitabilitas. Penelitian terkait karakteristik eksekutif (Budiman, 2012). Penghindaran pajak dilakukan berdasarkan kebijakan pimpinan perusahaan. Dimana pemimpin merupakan pengambil keputusan dan kebijakan dalam perusahaan.

Analisis ini bertujuan untuk melihat bagaimana pengaruh corporate governance, kinerja, dan karakteristik eksekutif terhadap penghindaran pajak pada perusahaan consumer goods di BEI tahun 2016-2018. Oleh karena itu, rumusan masalahnya adalah: 1) Apakah corporate governance memiliki hubungan parsial dengan penghindaran pajak tahun 2016-2018?, 2) Apakah profitabilitas memiliki hubungan parsial dengan penghindaran pajak tahun 2016-2018?, 3) Apakah karakteristik eksekutif berperan dalam penghindaran pajak dari 2016-2018?, 4) Apakah tata kelola perusahaan, keberlanjutan, dan karakteristik eksekutif memiliki dampak bersamaan pada penghindaran pajak dari 2016-2018?, dan 5) Bagaimana pengaruh tata kelola perusahaan, keberlanjutan, dan karakteristik eksekutif terhadap pajak penghindaran dari 2016-2018?

## **METODE**

Analisis kuantitatif merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini. Analisis ini difokuskan pada bukti sekunder, seperti laporan keuangan perusahaan produk konsumen yang dikumpulkan dari [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) dari tahun 2016-2018. Regresi berganda digunakan sebagai metode analisis data. Dalam analisis ini, populasi terdiri dari seluruh perusahaan consumer goods yang ada di BEI tahun 2016-2018 dengan jumlah sebanyak 52 perusahaan. Berdasarkan populasi sebanyak 52 perusahaan, terdapat 35 perusahaan yang tidak memenuhi kriteria tersebut karena tidak melaporkan laporan keuangan selama periode penelitian. Di bawah hasil analisis:

**Tabel 1. Tabel Pemilihan Sampel**

Sample Selection	Amount
Companies that have been taken are those that are listed on the Indonesia Stock Exchange and are in the consumer goods sector.	52
Companies that do not issue financial reports	(23)
The company uses foreign currency	(7)
Companies that have negative profits	(5)
Total Sample	17

Sumber: data sekunder, 2020

Hasilnya, survei analisis ini terdiri dari 17 perusahaan dengan 51 temuan laporan keuangan (17 perusahaan x dalam 3 tahun pengamatan).

**Variabel tak bebas**

Penghindaran pajak adalah cara yang sah untuk berhenti membayar pajak tanpa melanggar hukum. Penghindaran pajak merupakan sesuatu yang dianggap unik. Beberapa definisi mengatakan bahwa penghindaran pajak diperbolehkan tetapi merupakan tindakan yang tidak diinginkan. Perusahaan tidak serta merta melakukan tindakan tersebut, karena penghindaran pajak merupakan kebijakan yang didasarkan pada kebijakan pimpinan perusahaan itu sendiri.

**Variabel bebas**

Hubungan antara berbagai pelaku dalam bisnis yang menentukan jalannya kesuksesan perusahaan disebut sebagai tata kelola perusahaan (Haruman, 2008). Banyak perusahaan yang melakukan penghindaran pajak menunjukkan bahwa perusahaan publik di Indonesia tidak sepenuhnya menerapkan tata kelola perusahaan. Subjek tata kelola perusahaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah dari jajaran direksi, komisaris independen, dan anggota auditor.

Profitabilitas mengacu pada kemampuan perusahaan untuk memperoleh pendapatan untuk periode tertentu dari sejumlah pembelian aset dan modal saham. Penilaian profitabilitas dapat dihitung dengan membandingkan keuntungan atau modal dengan orang lain. Profitabilitas merupakan kelebihan pendapatan dibandingkan dengan beban dalam satu periode akuntansi (Harahap, 2013).

*Pengembalian pada aset = Laba Bersih setelah pajak / Total aset*

Seorang eksekutif adalah seseorang yang memegang posisi penting dalam perusahaan dengan wewenang untuk mengatur operasi perusahaan. Menurut Low (2006), terdapat dua karakteristik pemimpin eksekutif dalam menjalankan tugasnya, yaitu risk taker dan risk averse. Pengambil risiko merupakan salah satu ciri eksekutif yang berani mengambil risiko. Risk averse merupakan ciri eksekutif yang tidak berani mengambil risiko.

**HASIL DAN PEMBAHASAN****Hasil****1. Statistik deskriptif**

Rata-rata, standar deviasi, varians, maksimum, rendah, total, rentang, kurtosis, dan skewness adalah semua statistik deskriptif yang dapat digunakan untuk mengklasifikasikan hasil (distribusi kemiringan). Pengujian statistik deskriptif merupakan proses analisis yang merupakan proses pemilihan data (screening data) agar data yang akan dianalisis memiliki distribusi normal. Uraian masing-masing variabel penelitian dapat dilihat di bawah ini:

**Tabel 2. Statistik Deskriptif**

	N	Min	Max	Mean
Corporate Governance	51	4.00	20.00	10.3725
Profitability	51	-15.48	30.02	7,2722
Executive Characteristics	51	0.02	0.83	0.1569
Tax Avoidance	51	0.09	0.87	0.2715

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Hasil pengujian statistik deskriptif dapat diketahui bahwa:

- Nilai tata kelola perusahaan minimal 4 orang yaitu pada perusahaan Tiga Pilar Sejahtera Tbk (AISA) pada tahun 2018. Tata kelola perusahaan maksimal dimiliki oleh perusahaan Mandom Indonesia Tbk (TCID) pada tahun 2018 yaitu



sebanyak 20 orang. Rata-rata tata kelola perusahaan yang dimiliki perusahaan adalah 10,3725 atau 10 sampai 11 orang.

- b. Profitabilitas memiliki nilai minimum -15,48 terjadi pada perusahaan Bentoel International Investama (RMBA) pada tahun 2016. Profitabilitas maksimum dimiliki oleh HM Sampoerna Tbk (HMSP) pada tahun 2016, yaitu sebesar 30,02. Profitabilitas rata-rata adalah 7,2722
- c. Karakteristik memiliki nilai minimum 0,02 terjadi pada perusahaan Wilmar Cahaya Indonesia Tbk (CEKA) pada tahun 2016. Karakteristik maksimum yang dimiliki oleh perusahaan Kedaung Indah Can Tbk (KICI) pada tahun 2016 adalah 0,83. Karakteristik eksekutif rata-rata adalah 0,1569.
- d. Penghindaran pajak nilai minimum 0,09 terjadi pada perusahaan PT Akasha Wira Internasional Tbk pada tahun 2016. Penghindaran pajak maksimum dimiliki oleh perusahaan Bentoel International Investama (RMBA) pada tahun 2018 sebesar 0,87. Penghindaran pajak rata-rata adalah 0,2715

### Tes Asumsi Klasik

#### a. Tes Normalitas

Pengujian ini untuk menemukan sampel adalah populasi yang terdistribusi secara alami. Prosedur penelitian (KS) atau uji Kolmogorov-Smirnov digunakan untuk menentukan normalitas. Uji normalitas menentukan apakah suatu distribusi teratur jika nilai frekuensi signifikansi lebih besar dari 0,05. Jika nilai kemungkinan kepentingan kurang dari 0,05, data biasanya tidak terdistribusi. Berikut adalah hasil dari uji normalitas:

**Tabel 3. Tabel Uji Normalitas**

		Unstandardized Residual
N		51
Normal Parameters, b	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	0.05393801
Most Extreme Differences	Absolute	0.114
	Positive	0.084
	Negative	-0.114
Statistical Test		0.114
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.093

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Nilai Asymp terlihat pada tabel di atas. Sig dari 0,093 lebih besar dari 0,05. Data dalam analisis ini terbukti terdistribusi normal.

#### b. Multikolinearitas

Koefisien korelasi dalam analisis ini untuk menghitung derajat interaksi (keeratan) hubungan antar variabel independen dengan menggunakan skala multikolinearitas ( $r$ ). Secara umum, jika VIF lebih besar dari 10 atau nilai tolerance  $< 0,10$ , maka variabel tersebut memiliki hubungan multikolinearitas dengan variabel bebas lainnya. Hasilnya dapat ditunjukkan di bawah ini:

**Tabel 4 Uji Multikolinearitas**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Corporate Governance	0.906	1,103
Profitability	0.817	1,224
Executive Characteristics	0.985	1,015

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai VIF untuk semua variabel kurang dari 10. Dapat disimpulkan bahwa multikolinieritas tidak ada dalam penelitian.

**c. Uji Autokorelasi**

Pengujian ini hanya dilakukan terhadap data deret waktu (time series) dan tidak perlu dilakukan terhadap data dalam kuesioner dimana semua variabel diukur secara bersamaan dalam waktu yang bersamaan. Model regresi dalam penelitian di BEI yang periodenya lebih dari satu tahun biasanya memerlukan uji autokorelasi. Berikut hasil uji autokorelasi di bawah ini:

**Tabel 5 Uji Autokorelasi**

Model	Std. An error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.11201	1,965

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Terkait dengan temuan uji autokorelasi dalam analisis ini, dapat disimpulkan bahwa nilai Durbin Watson menunjukkan 1,965 untuk setiap variabel dependen antara -2 dan 2 menunjukkan tidak ditemukannya autokorelasi.

**d. Heteroskedastisitas**

Model regresi mengacu pada heteroskedastisitas yang terjadi dimana varian residual tidak sama. Tidak ada masalah dengan heteroskedastisitas dalam model regresi yang berhasil. Uji Heteroskedastisitas dengan Uji Park digunakan dalam analisis ini yang meregresikan nilai residual (Ln) dengan masing-masing variabel bebas (Gozhali, 2013). Hasilnya dapat ditunjukkan di bawah ini:

**Tabel 6 Uji Heteroskedastisitas**

Model	Unstandardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	
Corporate Governance	0.019	0.121	0.875
Profitability	-0.046	0.049	0.354
Executive Characteristics	3,070	2,320	0.192

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Hasil uji Park menunjukkan bahwa tidak ada koefisien parameter yang penting untuk setiap variabel independen, yang menunjukkan bahwa model regresi tidak heteroskedastis.

**Pengujian Hipotesis**

**a. Regresi Linear Berganda**

Untuk mengetahui pengaruh variabel Tata Kelola Perusahaan (X1), Profitabilitas (X2), dan Karakteristik Eksekutif (X3) terhadap Penghindaran Pajak diuji dengan menggunakan analisis regresi berganda. Berikut adalah temuan analisis data menggunakan regresi linier berganda:

**Tabel 7. Analisis Regresi Berganda**

Model	B	t	sig
(Constant)	0.106	0.801	0.427
Corporate Governance	0.380	3,246	0.002
Profitability	-0.049	-1,714	0.093
Executive Characteristics	0.266	3,781	0,000

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Dari tabel di atas dapat diperoleh persamaan regresi berganda dengan empat variabel sebagai berikut:

$Y = 0,106 + 0,380 \text{ Corporate Governance} - 0,049 \text{ Profitabilitas} + 0,266 \text{ karakteristik eksekutif}$ .

Jadi masing-masing variabel dapat ditafsirkan dan dijelaskan sebagai berikut:

$\alpha$  : 0,106 merupakan konstanta bernilai positif, artinya jika Tata Kelola Perusahaan (X1), Profitabilitas (X2), Karakteristik Eksekutif (X3) tidak berubah nilainya atau bernilai nol, maka Penghindaran Pajak (Y) bernilai 0,106.

$\beta_1$  : 0,380, artinya jika Corporate Governance (X1) dinaikkan 1, maka Penghindaran Pajak (Y) akan meningkat sebesar 0,380. Asumsi Profitabilitas (X2) dan Karakteristik Eksekutif (X3) tidak berubah nilainya atau bernilai nol.

$\beta_2$  : - 0,049 artinya jika Profitabilitas (X2) dinaikkan 1, maka Penghindaran Pajak (Y) akan turun sebesar 0,049. Diasumsikan Corporate Governance (X1) dan Karakteristik Eksekutif (X3) tidak berubah nilainya atau bernilai nol.

$\beta_3$  : 0,266 artinya jika Karakteristik Eksekutif (X3) dinaikkan 1 maka Penghindaran Pajak (Y) akan meningkat sebesar 0,266. Asumsikan Tata Kelola Perusahaan (X1) dan Profitabilitas (X2) tidak berubah nilainya atau bernilai nol.

Hasil analisis di atas menyimpulkan bahwa semua variabel independen dinaikkan 1, sehingga berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak.

#### b. Uji-T

Uji t digunakan untuk melihat apakah Corporate Governance (X1), Profitabilitas (X2), dan Karakteristik Eksekutif (X3) sebagai variabel independen berpengaruh secara parsial terhadap Penghindaran Pajak. Hasil perhitungan yang dianalisis dengan menggunakan SPSS dapat dilihat pada tabel 8. Kesimpulan dapat dilihat di bawah ini:

Pertama, nilai thitung dari perhitungan model regresi pada variabel corporate governance (X1) diperoleh nilai 3,246 > 2,01290, dengan signifikan lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,002. Jadi  $H_0$  ditolak dan hipotesis pertama diterima (terbukti benar). Artinya, sejak tahun 2016 hingga 2018, corporate governance berdampak besar terhadap penghindaran pajak.

Kedua, thitung negatif hasil perhitungan model regresi pada variabel profitabilitas (X2) diperoleh nilai -1,714 > -2,01290, dengan signifikansi lebih besar dari 0,05 yaitu 0,093. Jadi  $H_0$  diterima dan hipotesis kedua ditolak (tidak terbukti kebenarannya). Ini menyiratkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang kecil terhadap penghindaran pajak.

Ketiga, nilai thitung hasil perhitungan model regresi pada variabel karakteristik eksekutif (X3) diperoleh nilai 3,781 > 2,01290, dengan signifikan lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000. Jadi  $H_0$  ditolak dan hipotesis ketiga diterima (terbukti benar). Ini menyiratkan bahwa karakteristik eksekutif memiliki dampak besar pada penghindaran pajak.

#### c. Tes F

Pengujian ini menilai pentingnya pengaruh Tata Kelola Perusahaan (X1), Profitabilitas (X2), dan Karakteristik Eksekutif (X3) terhadap Penghindaran Pajak jika digabungkan. Uji-F menunjukkan hasil di bawah ini:

**Tabel 8. Uji-F**

Model	df	F	Sig.
1 Regression	4	6,946	0,000b
Residual	46		
Total	50		

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Dari tabel uji F terlihat bahwa F hitung (6,946) lebih besar dari F tabel (2,57) dengan signifikansi 0,000. Hasilnya,  $H_0$  terbantahkan, meskipun hipotesis kelima bahwa corporate governance, sustainability, dan karakteristik eksekutif berpengaruh besar terhadap tax avoidance diterima (terbukti benar).

#### d. Koefisien Determinasi (Adj R2)

Uji determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi Corporate Governance (X1), Profitabilitas (X2), dan Karakteristik Eksekutif (X3) terhadap Penghindaran Pajak. Berikut hasil uji koefisien determinasi:

**Tabel 9. Tabel Koefisien Deteminasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	0.614	0.377	0.322

Sumber: Data sekunder olahan, 2020

Dari perhitungan di atas diperoleh koefisien keputusan (Adjusted R Square) yang diperoleh dari perhitungan SPSS sebesar 0,322. Tata Kelola Perusahaan (X1), Profitabilitas (X2), dan Karakteristik Eksekutif (X3) semuanya memiliki pengaruh sebesar 32,2 persen terhadap Penghindaran Pajak. Sedangkan sisanya sebesar 67,8% dipengaruhi oleh faktor-faktor yang tidak diteliti.

## Pembahasan

### Corporate Governance (X1) terhadap penghindaran pajak

Tata kelola perusahaan terhadap penghindaran pajak menunjukkan nilai koefisien sebesar 0,380. Nilai thitung sebesar 3,246 > t tabel 2,01290 dengan signifikan lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,002. Ini menyiratkan tata kelola perusahaan memiliki dampak yang kuat terhadap penghindaran pajak dari 2016.-2018. Tata kelola perusahaan menunjukkan peran penting dalam mengendalikan dampak masalah keagenan terhadap praktik penghindaran pajak. Corporate governance berfungsi sebagai pengawas dan pengambil keputusan dalam perusahaan. Tata kelola perusahaan dapat menganalisis informasi sehingga dapat menguji kehandalan informasi dan memiliki motivasi yang kuat untuk melakukan pengawasan yang lebih ketat terhadap kegiatan operasional perusahaan. Evaluasi komite audit secara tertib dapat memantau transaksi yang tidak wajar, dan berani memberikan pendapat tentang hal yang benar. Penelitian ini sejalan dengan Sumantri (2018) yang menemukan bahwa corporate governance (dewan direksi dan auditor) berdampak pada penghindaran pajak. Selain itu, penelitian Sunarsih (2016) menemukan pengaruh corporate governance terhadap penghindaran pajak.

### Profitabilitas (X2) terhadap penghindaran pajak

Nilai koefisien profitabilitas terhadap penghindaran pajak sebesar  $-0,049$ . T-hitung adalah  $-1,714 > t$ -tabel adalah  $-2,01290$ , dengan nilai substansial  $0,093$  yang lebih besar dari  $0,05$ . Profitabilitas tidak memiliki dampak substansial terhadap penghindaran pajak. Menurut temuan, karena penghindaran pajak adalah bisnis yang berisiko, manajer tidak akan mengambil risiko untuk mengurangi biaya investasinya. Penghindaran pajak akan menghabiskan banyak uang bagi bisnis dan eksekutif mereka, termasuk biaya yang dibebankan kepada konsultan pajak, pengeluaran waktu untuk penyelidikan pajak, denda prestise, dan denda yang dibayarkan kepada otoritas pajak. Penelitian ini berkaitan dengan penelitian sebelumnya yang ditulis oleh Nugrahitha (2018) bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang kecil terhadap penghindaran pajak.

### **Karakteristik eksekutif (X3) terhadap penghindaran pajak**

Penghindaran pajak karakteristik eksekutif memiliki nilai koefisien sebesar  $0,266$ . Nilai  $t$  hitung  $3,781 > t$  tabel  $2,01290$ , dengan signifikan lebih kecil dari  $0,05$  yaitu  $0,000$ . Artinya, karakteristik eksekutif berpengaruh besar terhadap penghindaran pajak. Karakteristik eksekutif diproksikan dengan nilai risiko perusahaan. Risiko perusahaan yang tinggi menunjukkan bahwa eksekutif perusahaan adalah pengambil risiko, sedangkan nilai risiko perusahaan yang rendah menunjukkan bahwa eksekutif perusahaan menghindari risiko. Penghindaran pajak memiliki hubungan dengan nilai tunai Tarif Pajak Efektif (ETR). Nilai cash ETR yang tinggi menunjukkan penghindaran pajak dalam tingkat yang rendah, namun hasil uji statistik memberikan hasil koefisien regresi negatif, artinya semakin banyak eksekutif yang mengambil risiko maka semakin rendah nilai cash ETR perusahaan. Artinya perusahaan melakukan penghindaran pajak yang tinggi. Hal ini dikarenakan keberanian para eksekutif mengambil resiko untuk lebih memaksimalkan nilai perusahaan, dan salah satu cara yang ditempuh adalah dengan melakukan penghindaran pajak untuk meminimalkan pajak sehingga keuntungan perusahaan dapat dimaksimalkan. Penelitian ini mirip dengan penelitian yang ditulis oleh Carolina (2014) bahwa karakteristik eksekutif berdampak pada penghindaran pajak.

### **Tata Kelola Perusahaan (X1), profitabilitas (X2), dan karakteristik eksekutif (X3) terhadap penghindaran pajak**

Secara simultan variabel  $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$  terhadap penghindaran pajak memiliki nilai  $F$  hitung ( $6,946$ ) lebih besar dari  $F$  tabel ( $2,57$ ) dengan signifikan lebih kecil dari  $0,05$  yaitu  $0,000$ . Artinya CG, profitabilitas, serta karakteristik eksekutif berpengaruh signifikan secara simultan terhadap TA pada perusahaan Consumer Goods di BEI tahun 2016-2018. Tata kelola perusahaan dalam perusahaan peran manajer bisnis yang mengendalikan masalah keagenan dalam praktik perpajakan. Termasuk bagaimana tata kelola perusahaan mengelola profitabilitas. Perusahaan berkewajiban untuk mengendalikan ROA. Karena ketika perusahaan memiliki ROA yang baik maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal, hal ini akan berdampak pada pengurangan penghindaran pajak. Selain itu, jika corporate government memiliki leverage yang baik maka investor akan mempertimbangkan perusahaan tersebut. Sehingga manajemen akan lebih berhati-hati dan tidak mengambil resiko tinggi untuk melakukan kegiatan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak dan meyakinkan investor untuk berinvestasi di perusahaan. Manajemen memainkan peran penting dalam menentukan skema risiko penghindaran pajak. Penelitian ini berkaitan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Marfiah (2016) bahwa corporate governance dan leverage berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Penelitian Nengsih (2018) juga

membuktikan bahwa karakter eksekutif dan profitabilitas secara simultan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Koefisien determinasi (Adjusted R Square) Corporate Governance (X1), Profitabilitas (X2), Karakteristik Eksekutif (X3) adalah 0,322. Disimpulkan bahwa persentase pengaruh variabel corporate governance (X1), profitabilitas (X2), karakteristik eksekutif (X3) adalah sebesar 32,2%. Sedangkan 67.

### KESIMPULAN

Kesimpulan menunjukkan bahwa T-hitung 3,246 > t-tabel 2,01290 merupakan nilai variabel corporate governance. Nilai signifikannya adalah 0,002 yang lebih kecil dari 0,05. Artinya hipotesis pertama benar. Hal ini menunjukkan bahwa CG memiliki dampak yang besar terhadap TA. t-hitung -1,714 > t-tabel 2,01290 merupakan nilai dari elemen rentabilitas. Nilai signifikannya adalah 0,093, sehingga lebih besar dari 0,05. Artinya hipotesis kedua ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang kecil terhadap penghindaran pajak. Thitung 3,246 > t tabel 2,01290 merupakan nilai variabel sifat eksekutif. Signifikansi signifikan adalah 0,000 lebih kecil dari 0,05. Artinya hipotesis ketiga diterima. Hal ini menunjukkan bahwa karakteristik eksekutif berpengaruh besar terhadap penghindaran pajak. Estimasi nilai F (6,946) variabel tata kelola perusahaan, profitabilitas, sifat eksekutif, dan leverage terhadap penghindaran pajak lebih besar dari F tabel (2,57) dengan sedikit lebih kecil dari 0,05 yaitu 0,000. t berarti hipotesis keempat dianggap benar. Hal ini menunjukkan bahwa pada perusahaan consumer goods, CG, sustainability, dan karakteristik executive berpengaruh besar terhadap TA. Koefisien keputusan R Square yang dihitung adalah 0,322. Dengan demikian menunjukkan bahwa Corporate Governance, Profitabilitas, dan Karakteristik Eksekutif berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak sebesar 32,2 %. Koefisien keputusan R Square yang dihitung adalah 0,322. Dengan demikian menunjukkan bahwa Corporate Governance, Profitabilitas, dan Karakteristik Eksekutif berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak sebesar 32,2 %. Koefisien keputusan R Square yang dihitung adalah 0,322. Dengan demikian menunjukkan bahwa Corporate Governance, Profitabilitas, dan Karakteristik Eksekutif berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak sebesar 32,2 %.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anisa, Nuralifmida Ayu. (2012). Pengaruh Corporate Governance Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, Vol. 8 No. 2 Mei 2012 hal 95-189.
- Ariandandini, Putu Winning. (2018). Pengaruh Profitabilitas, dan Kepemilikan Institusional pada Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*. Vol 22.3
- Budiman, Judi. (2012). Pengaruh Karakter Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak. Skripsi. Universitas Islam Sultan Agung.
- Carolina, V., Natalia, M., & Debbianita. (2014). Karakteristik Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak dengan Leverage Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol 18 (No. 3), hal 409-419
- Harahap, Sofyan Syafri. (2013). Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Haruman, Tendi. (2008). Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Keputusan Keuangan dan Nilai Perusahaan: Survey pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. Pontianak: Simposium Nasional Akuntansi XI
- Rendah, Angie. (2006). Perilaku Pengambilan Risiko Manajerial dan Kompensasi Berbasis Ekuitas. *Jurnal Ekonomi Keuangan*, Vol 92 (No. 3), hal 470-490

- Marfiah, Dina, Fazli Syam. (2016). Pengaruh Corporate Governance Dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Tahun 2011-2015. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*. Vol 1 no 2
- Nengsih, Hestia, Elly Suryani, Kurnia. (2018). Pengaruh Karakter Eksekutif, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Consumer Goods yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012 – 2016). *E-Proceeding of Management*. Vol 5 no 3 Desember 2018
- Nugrahitha, I Made Aditya, dan Herkulanus Bambang Suprasto. 2018. “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Corporate Governance, Dan Karakter Eksekutif Pada Penghindaran Pajak.” *Udayana, E-Jurnal Akuntansi Universitas 22 (36): 2016–39*
- Sumantri, Farid Addy. (2018). *Tata Kelola Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. *eCo-Bus*. Vol 1 Nomor 2
- Sunarsih, Uun dan Ade Refany Oktavia. (2016). Pengaruh Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Akuntansi*
- Tommy Kurniansih dan Maria M. Ratnasari. (2013). Pengaruh Return Turn On Asset (ROA), Laverage, Coorporate Governance, Ukuran Perusahaan dan Kompensasi rugi Fiskal Pada Tax avoidance. *Buletin Studi Ekonomi*, Volume 18, No. 1, Februari 2013

**Pengaruh Rasio Aktivitas dan Profitabilitas Terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Boyolali Tahun 2020-2022**

**Suprihati**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

Email: [suprihati4566@gmail.com](mailto:suprihati4566@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh rasio aktivitas dan profitabilitas terhadap pertumbuhan perusahaan Koperasi Serba Usaha Boyolali tahun 2020-2022. Analisis data yang digunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan Rasio Aktifitas tidak berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Boyolali secara parsial yang ditunjukkan dengan nilai signifikansi  $0,914 > 0,05$ . Rasio Profitabilitas berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Boyolali secara parsial dengan nilai signifikansi  $0,007 < 0,05$ . Rasio Aktivitas dan Profitabilitas secara simultan berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Boyolali dengan nilai Signifikansi  $0,020 < 0,05$ .

**Kata Kunci:** Aktifitas, Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan.

**Abstract**

*This study aims to analyze the effect of activity ratios and profitability on the growth of the Boyolali Multi-Business Cooperative company in 2020-2022. Data analysis used multiple linear regression. The results showed that the Activity Ratio had no effect on the growth of the Boyolali Multi-Business Cooperative Company partially as indicated by a significance value of  $0.914 > 0.05$ . Profitability ratios affect the growth of the Boyolali Multi-Business Cooperative Company partially with a significance value of  $0.007 < 0.05$ . The ratio of activity and profitability simultaneously influences the growth of the Boyolali Multi-Business Cooperative Company with a significance value of  $0.020 < 0.05$ .*

**Keywords:** Activity, Profitability, Company Growth.

**PENDAHULUAN**

Perusahaan yang memiliki modal yang baik, maka secara otomatis tujuan utama dari perusahaan tersebut akan tercapai dengan maksimal. Apabila sebuah perusahaan memiliki citra yang baik, maka akan terbentuknya kepercayaan dari seorang investor untuk bekerjasama dengan perusahaan tersebut. Hal tersebut akan mempermudah perusahaan dalam mendapatkan pengembalian modal yang telah dikeluarkan sesuai dengan ekspektasi perusahaan. Perusahaan harus memiliki strategi khusus agar modal tersebut dapat menghasilkan laba



yang maksimal. Maka dari itu peranan modal di dalam suatu perusahaan sangatlah penting.

Selain modal, peranan penting lain didalam suatu perusahaan adalah kinerja keuangan. Karena kinerja keuangan perusahaan dapat memberikan informasi tentang kondisi keuangan yang ada di dalam suatu perusahaan. Setiap perusahaan tentunya menginginkan kinerja keuangan yang baik agar kedepannya perusahaan dapat melanjutkan kegiatan operasionalnya. Kinerja tersebut dinyatakan sebagai prestasi yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat kesehatan dari perusahaan tersebut. Pengukuran kinerja merupakan penentuan secara periodik tampilan perusahaan yang berupa kegiatan operasionalnya, struktur organisasi, dan karyawan yang berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pengukuran kinerja keuangan mempunyai arti penting bagi pengambilan keputusan, baik bagi pihak intern maupun ekstern perusahaan. Laporan keuangan merupakan alat yang dijadikan acuan penilaian untuk meramalkan kondisi keuangan, operasi dan hasil usaha dari suatu perusahaan. Untuk pengukuran kinerja keuangan meliputi salah satu rasio yaitu rasio aktivitas. Dimana rasio aktivitas adalah rasio yang menggambarkan sejauh mana suatu perusahaan menggunakan sumber daya yang dimilikinya guna menunjang aktivitas perusahaan. Penggunaan aktivitas ini dilakukan untuk memperoleh hasil yang maksimal. Rasio aktivitas ini juga mengukur bagaimana suatu perusahaan menggunakan asetnya, mengukur tingkat efektifitas perusahaan dalam mengoprasikan aktiva mencakup perputaran piutang, perputaran persediaan, dan perputaran total aktiva. Rasio aktivitas juga memberikan banyak manfaat bagi kepentingan perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan, untuk masa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

Begitu pula profitabilitas perusahaan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya. Profitabilitas perusahaan dapat mempengaruhi kebijakan bagi para investor atas investasi yang dilakukan. Perusahaan yang mampu menghasilkan laba yang baik, maka akan menarik para investor untuk menanamkan modalnya. Begitu pula sebaliknya, apabila suatu perusahaan tingkat profitabilitasnya rendah atau kurang baik, hal tersebut akan menyebabkan para investor untuk menarik kembali modal yang sudah mereka tanam pada perusahaan. Profitabilitas ini merupakan alat ukur untuk menilai kondisi suatu perusahaan, mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi.

Pertumbuhan perusahaan merupakan perubahan yang terjadi pada suatu perusahaan, dilihat dari beberapa sifat keuangan yang berubah dari tahun ke tahun, serta memperlihatkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonomisnya dalam industri. Suatu perusahaan yang

ingin mempertahankan kelangsungan hidupnya akan berusaha untuk bertumbuh dan berkembang. Pertumbuhan perusahaan akan menjadi indikator perkembangan perusahaan. Pertumbuhan perusahaan ini dapat dikatakan baik atau buruknya tercermin dari perhitungan rasio aktivitas dan profitabilitasnya.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui rasio Aktifitas berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali secara parsial. 2) Untuk mengetahui rasio Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali secara parsial. 3) Untuk mengetahui rasio Aktivitas dan Profitabilitas secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali.

## **LANDASAN TEORI**

### **1. Laporan Keuangan**

#### **a. Pengertian Laporan Keuangan**

Laporan keuangan menurut Munawir (2004), pengertian laporan keuangan adalah sebuah hasil dari proses akuntansi yang digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan dan aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut.

Agar pembaca laporan keuangan memperoleh suatu gambaran yang jelas, maka laporan keuangan yang disusun harus didasarkan pada prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum atau yang lazim. Di Indonesia prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) yang dituangkan di dalam PSAK.

Selanjutnya pengertian laporan keuangan menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK (2004) adalah Laporan keuangan untuk tujuan umum adalah keuangan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan bersama sebagian besar pengguna laporan keuangan untuk tujuan umum termasuk juga laporan keuangan yang disajikan terpisah atau yang disajikan dalam dokumen publik lainnya seperti laporan tahunan atau prospektus.

Laporan keuangan menurut SAK harus disusun atas dasar dua asumsi dasar yaitu atas dasar akrual dan kelangsungan usaha. Dengan dasar akrual, pengaruh transaksi dan peristiwa lain diakui pada saat kejadian dan dicatat dalam catatan akuntansi serta dilaporkan dalam laporan keuangan pada periode yang bersangkutan. Asumsi dasar lainnya adalah laporan keuangan biasanya disusun atas dasar asumsi kelangsungan usaha perusahaan dan akan melanjutkan usahanya dimasa depan. Karena itu, perusahaan diasumsikan tidak bermaksud melikuidasi atau mengurangi secara material skala usahanya.

#### **b. Metode dan Teknik Analisis Laporan Keuangan**

Metode dan teknik ini merupakan cara bagaimana melakukan analisis.

Secara umum menurut Prastowo dan Julianty (2012) metode analisis laporan keuangan dapat diklasifikasikan menjadi dua klasifikasi, yaitu :

1) Metode analisis horizontal (dinamis)

Metode analisis horizontal (dinamis) adalah metode analisis yang dilakukan dengan cara membandingkan laporan keuangan untuk beberapa tahun (periode), sehingga dapat diketahui perkembangan dan kecenderungannya. Dikatakan metode analisis horizontal karena analisis ini membandingkan pos yang sama untuk periode yang berbeda. Selanjutnya dikatakan metode analisis dinamis karena metode ini bergerak dari tahun ke tahun (periode). Teknik-teknik analisis yang termasuk pada klasifikasi metode ini antara lain teknis analisis perbandingan, analisis trend, analisis sumber dan penggunaan dana dan analisis perubahan laba kotor.

**2) Metode analisis vertikal (statis).**

Metode analisis vertikal (statis) adalah metode analisis yang dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan pada tahun (periode) tertentu, yaitu dengan membandingkan antara pos yang satu dan pos yang lainnya pada laporan keuangan yang sama untuk tahun yang sama. Dikatakan metode statis karena metode ini hanya membandingkan pos-pos laporan keuangan pada tahun (periode) yang sama. Teknik-teknik analisis yang termasuk pada klasifikasi metode ini antara lain teknik-teknik analisis prosentase perkomponen (*Common-size*), analisis rasio, dan analisis impas.

**c. Jenis-Jenis Rasio Keuangan**

Analisis rasio keuangan merupakan salah satu teknik dalam menganalisa laporan keuangan yang banyak digunakan untuk menilai kinerja perusahaan karena penggunaannya yang relatif mudah. Menurut Warsono (2013) jenis rasio keuangan dikelompokkan menjadi :

1) Rasio likuiditas (*Liquidity Ratios*)

Rasio-rasio likuiditas adalah suatu rasio keuangan yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya yang harus dipenuhi. Pada prinsipnya, semakin tinggi rasio likuiditas, maka semakin baik kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Yang termasuk ke dalam rasio likuiditas adalah sebagai berikut:

a) Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Pengertian *current ratio* menurut para ahli adalah salah satu cara untuk menyatakan hubungan antara aset lancar dengan kewajiban lancar. Rumus Rasio lancar dihitung dengan membagi total aset lancar dengan total kewajiban lancar. Rasio lancar menunjukkan sampai sejauh mana kewajiban lancar ditutupi oleh aset yang diharapkan akan dikonversi menjadi kas dalam waktu dekat. *Liquid assets* merupakan aset yang diperdagangkan di pasar aktif sehingga dapat dikonversi dengan cepat menjadi kas pada harga pasar yang berlaku. Untuk mengetahui besarnya nilai rasio lancar, maka digunakan rumus rasio likuiditas atau formula perhitungan sebagai berikut:

b) Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

*Quick Ratio* adalah rasio total aset cair terhadap total kewajiban lancar. Aset cair (*quick asset*) adalah kas dan aset lancar lainnya yang dapat dengan cepat dapat diubah menjadi kas. Aset cair biasanya mencakup kas, surat berharga yang dapat dipasarkan, dan piutang usaha. *Quick Ratio* mengukur kemampuan perusahaan mengetahui kas sebagai berikut:

$$\text{Quick Ratio} = \text{Total Aset Cair} : \text{Total Kewajiban Lancar}$$

c) *Working Capital*

Modal kerja adalah selisih antara aset lancar sebuah perusahaan di atas kewajiban lancar. Modal kerja sering kali digunakan dalam mengevaluasi kemampuan perusahaan untuk memenuhi utang yang telah jatuh tempo. Dan terutama berguna dalam membuat perbandingan bulanan atau antara periode satu dengan lainnya untuk sebuah perusahaan. Akan tetapi jumlah modal kerja sulit dinilai saat membandingkan perusahaan dengan ukuran yang berbeda atau dalam membandingkan angka perusahaan dengan angka industri.

2) Rasio aktivitas (*Activity Ratios*)

Rasio aktivitas adalah rasio keuangan yang mengukur bagaimana perusahaan secara efektif mengelola aktiva-aktivanya. Rasio yang dipakai untuk melihat ukuran tingkat efektivitas perusahaan dalam mempergunakan aktiva yang dimiliki oleh perusahaan tersebut (Kasmir (2013). Yang termasuk ke dalam rasio aktivitas adalah sebagai berikut:

a) *Total Assets Turn Over* (perputaran aktiva)

*Total assets turn over* merupakan perbandingan antara penjualan dengan total aktiva suatu perusahaan dimana rasio ini menggambarkan kecepatan perputarannya total aktiva dalam satu periode tertentu. Menurut (Syamsudin, 2009) *Total assets turn over* merupakan rasio yang menunjukkan tingkat efisiensi penggunaan keseluruhan aktiva perusahaan dalam menghasilkan volume penjualan. *Total assets turn over* merupakan rasio yang menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Jadi semakin besar rasio ini semakin baik yang berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba dan menunjukkan semakin efisien penggunaan keseluruhan aktiva dalam menghasilkan penjualan. Dengan kata lain jumlah asset yang sama dapat memperbesar volume penjualan apabila *assets turn over*nya ditingkatkan atau diperbesar.

*Total assets turn over* dihitung sebagai berikut:

$$\text{Total assets turn over} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Total Aktiva}} \times 100 \%$$

### Penjualan

*Total assets turn over* ini penting bagi para kreditur dan pemilik perusahaan, tapi akan lebih penting lagi bagi manajemen perusahaan, karena hal ini akan menunjukkan efisien tidaknya penggunaan seluruh aktiva dalam perusahaan.

#### b) *Working Capital Turn Over* (Rasio Perputaran Modal Kerja)

Perputaran modal kerja merupakan perbandingan antara penjualan dengan modal kerja bersih. Menurut (Sawir,2009) Perputaran modal kerja merupakan rasio mengukur aktivitas bisnis terhadap kelebihan aktiva lancar atas kewajiban lancar serta menunjukkan banyaknya penjualan (dalam rupiah) yang dapat diperoleh perusahaan untuk tiap rupiah modal kerja.

*Working capital turn over* merupakan kemampuan modal kerja (*neto*) berputar dalam suatu periode siklus kas (*cash cycle*) dari perusahaan (Riyanto,2008). Modal kerja selalu dalam keadaan operasi atau berputar dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan dalam keadaan usaha. Periode perputaran modal kerja (*working capital turn over period*) dimulai dari saat dimana kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai dimana saat kembali menjadi kas. Makin pendek periode tersebut berarti makin cepat perputaran atau makin tinggi perputarannya (*turn over rate-nya*). Perputaran modal kerja dihitung dengan rumus:

$$\text{Perputaran modal kerja} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

#### c) *Rasio Perputaran Aktiva Tetap* (fixed assets turnover)

Rasio ini merupakan perbandingan antara penjualan dengan aktiva tetap. *Fixed assets turn over* mengukur efektivitas penggunaan dana yang tertanam pada harta tetap seperti pabrik dan peralatan, dalam rangka menghasilkan penjualan, atau berapa rupiah penjualan bersih yang dihasilkan oleh setiap rupiah yang diinvestasikan pada aktiva tetap (Sawir, 2003).

Rasio ini berguna untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan menggunakan aktivanya secara efektif untuk meningkatkan pendapatan. Kalau perputarannya lambat (rendah), kemungkinan terdapat kapasitas terlalu besar atau ada banyak aktiva tetap namun kurang bermanfaat, atau mungkin disebabkan hal-hal lain seperti investasi pada aktiva tetap yang berlebihan dibandingkan dengan nilai output yang akan diperoleh. Jadi semakin tinggi rasio ini berarti semakin efektif penggunaan aktiva tetap tersebut.

Perputaran aktiva tetap dihitung dengan rumus:

$$\text{Perputaran aktiva tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Tetap}}$$

Total Aktiva

d) *Rasio perputaran persediaan (inventory turnover)*

*Inventory turnover* menunjukkan kemampuan dana yang tertanam dalam inventory berputar dalam suatu periode tertentu, atau likuiditas dari *inventory* dan tendensi untuk adanya *overstock*. Rasio perputaran persediaan mengukur efisiensi pengelolaan persediaan barang dagang. Rasio ini merupakan indikasi yang cukup populer untuk menilai efisiensi operasional, yang memperlihatkan seberapa baiknya manajemen mengontrol modal yang ada pada persediaan. Ada dua masalah yang timbul dalam perhitungan dan analisis rasio perputaran persediaan. Pertama, penjualan dinilai menurut harga pasar (*market price*), persediaan dinilai menurut harga pokok penjualan (*at cost*), maka sebenarnya rasio perputaran persediaan (*at cost*) digunakan untuk mengukur perputaran fisik persediaan. Sedangkan rasio yang dihitung dengan membagi penjualan dengan persediaan mengukur perputaran persediaan. Namun banyak lembaga penelitian rasio keuangan yang menggunakan rasio perputaran persediaan (*at market*) sehingga bila ingin dibandingkan dengan rasio industri rasio perputaran persediaan (*at market*) sebaiknya di gunakan. Kedua, penjualan terjadi sepanjang tahun sedangkan angka persediaan adalah gambaran keadaan sesaat. Oleh karena itu, lebih baik menggunakan rata-rata persediaan yaitu persediaan awal ditambah persediaan akhir dibagi dua.

Rasio perputaran persediaan dihitung dengan rumus:

$$\text{Perputaran persediaan (at cost)} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}}$$

$$\text{Perputaran persediaan (at market)} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

e) *Rata-rata umur piutang*

Rasio ini mengukur efisiensi pengolahan piutang perusahaan, serta menunjukkan berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang atau merubah piutang menjadi kas. Rata-rata umur piutang ini dihitung dengan membandingkan jumlah piutang dengan penjualan perhari. Dimana penjualan perhari yaitu penjualan dibagi 360 atau 365 hari.

Rata-rata piutang ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata umur piutang} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan perhari}} \times 365$$

Penjualan per hari

Penjualan

f) *Perputaran Piutang*

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata. Perputaran piutang dapat diukur dengan rumus :

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

Makin tinggi rasio (*turnover*) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada *over investment* dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit.

3) Profitabilitas

Profitabilitas menurut Riyanto (2013) adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Sedangkan Sartono (2012) mendefinisikan profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan profitabilitasnya. Jika perusahaan berhasil meningkatkan profitabilitasnya, dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut mampu mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan laba yang tinggi. Sebaliknya, sebuah perusahaan memiliki profitabilitas rendah menunjukkan bahwa perusahaan tersebut tidak mampu mengelola sumber daya yang dimilikinya dengan baik, sehingga tidak mampu menghasilkan laba tinggi. Rasio profitabilitas adalah rasio yang bertujuan untuk mengukur efektivitas manajemen yang tercermin pada imbalan hasil dari investasi melalui kegiatan penjualan (Djarwanto,2010). Adapun rumus yang digunakan adalah :

a) *Gross Profit Margin*

*Gross Profit Margin* merupakan perbandingan penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dengan penjualan bersih atau rasio antara laba kotor dengan penjualan bersih.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

Rasio ini mengukur efisiensi pengendalian harga pokok atau

biaya produksinya, mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien. Semakin besar *gross profit margin* semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa *cost of good sold* lebih rendah dibandingkan dengan penjualan.

b) *Net Profit Margin*

Merupakan rasio antara laba (*net profit*) yaitu penjualan sesudah dikurangi dengan seluruh biaya termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

*Net Profit Margin* mengukur laba yang dihasilkan oleh setiap satu rupiah penjualan. Rasio ini memberi gambaran tentang laba untuk para pemegang saham sebagai presentase dari penjualan serta mengukur seluruh efisiensi, baik produksi, administrasi, pemasaran, pendanaan, penentuan harga maupun manajemen pajak. Rasio ini menunjukkan beberapa besar presentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan, karena memiliki kemampuan yang tinggi untuk mendapatkan laba. Meskipun rasio ini diharapkan tinggi, akan tetapi karena adanya kekuatan persaingan industri, kondisi ekonomi, pendanaan utang dan karakteristik operasi, maka rasio ini biasanya berbeda diantara perusahaan.

c) *Return On Investment*

*Return On Investment* merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan menjumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, maka semakin baik keadaan suatu perusahaan karena keseluruhan aktiva perusahaan memiliki kemampuan yang tinggi untuk memperoleh laba.

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

d) *Perputaran Persediaan (Inventory Turnover)*

Perputaran Persediaan dihitung dengan cara membagi harga pokok penjualan (*cost of good sold*) dengan rata-rata persediaan.

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata - rata persediaan}}$$



Rasio ini menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin besar rasio ini semakin baik karenadianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan dengan cepat.

e) *Perputaran total aktiva (Total Asset Turnover)*

Perputaran total aktiva (*Total Asset Turnover*) mengukur perputaran dari semua asset yang dimiliki perusahaan. Perputaran total aktiva (*Total Asset Turnover*) dapat dicari dengan cara membagi penjualan dengan total assetnya.

$$\text{Total Asset Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata aktiva}}$$

Rasio ini menunjukkan efektivitas penggunaan seluruh harta perusahaan dalam rangka menghasilkan penjualan atau menggambarkan berapa rupiah penjualan bersih yang dapat dihasilkan oleh setiap rupiah yang diinvestasikan dalam bentuk harta perusahaan. Kalau perputarannya lambat, hal ini menunjukkan bahwa aktiva yang dimiliki terlalu besar dibandingkan dengan kemampuan untuk menjual.

2. *Pertumbuhan Perusahaan*

Pertumbuhan perusahaan (*company growth*) adalah peningkatan atau penurunan total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Pertumbuhan perusahaan dihitung sebagai persentase perubahan aset pada tahun tertentu terhadap tahun sebelumnya (Suprانتiningrum, 2013). Menurut Brigham dan Houston (2009) pertumbuhan perusahaan adalah perubahan (peningkatan atau penurunan) total aset yang dimiliki oleh perusahaan. Pertumbuhan perusahaan dalam pecking order theory memiliki hubungan yang positif terhadap keputusan pendanaan. Dalam hal ini, perusahaan dengan tingkat pertumbuhan perusahaan yang cepat harus lebih banyak mengandalkan pada dana eksternal. Semakin tinggi pertumbuhan perusahaan maka semakin besar kebutuhan dana untuk pembiayaan ekspansi. Pernyataan tersebut didukung oleh Joni dan Lina (2010) yang berpendapat bahwa pertumbuhan perusahaan pada dasarnya menggambarkan bagaimana perusahaan menginvestasikan dana yang ia miliki untuk kegiatan operasi dan investasi. Peningkatan jumlah aset, baik aset lancar maupun aset jangka panjang membutuhkan dana, dengan alternatif pendanaan internal atau dengan pendanaan eksternal.

Menurut Joni dan Lina (2010), pertumbuhan perusahaan dapat dirumuskan:

$$\text{Pertumbuhan Perusahaan} = \frac{\text{Asset tahun}_t - \text{Asset tahun}_{t-1}}{\text{Asset tahun}_{t-1}}$$

## **METODE PENELITIAN**

### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang memfokuskan pada hubungan antara variabel-variabel penelitian dan menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Menurut Sugiyono (2013), pengertian populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi adalah objek penelitian sebagai sasaran untuk mendapatkan dan mengumpulkan data yang diperlukan untuk penelitian. Objek yang dilakukan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali.

#### **Sampel**

Menurut Sugiyono (2013), pengertian sampel adalah sebagian jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, waktu, dan tenaga, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut. Untuk itu, sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul mewakili.

Pengertian sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang akan diteliti. Yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan bulanan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali tahun 2014-2016 yaitu selama 36 bulan.

### **B. Jenis Data dan Sumber Data**

#### 1. Jenis Data

Jenis data penelitian ini merupakan data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui perantara. Data tersebut berupa laporan keuangan bulanan perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali tahun 2014-2016.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang disajikan dalam bentuk angka. Sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif diolah atau dianalisis menggunakan teknik perhitungan statistik. Data ini menunjukkan nilai terhadap besaran atau variabel yang diwakilinya.

#### 2. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali tahun 2014-2016 serta jurnal-jurnal dan literatur-literatur lainnya yang berhubungan dengan objek penelitian.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

#### 1. Penelitian Kepustakaan

Dalam rangka memperoleh landasan dan konsep yang kuat agar dapat memecahkan permasalahan, maka penulis mengadakan penelitian kepustakaan dengan membaca buku, literatur, hasil penelitian yang sejenis dan media lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

2. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara mencatat data dari laporan-laporan, catatan dan arsip-arsip yang ada di beberapa sumber, sebagai penelusuran informasi mengenai teori maupun data-data penelitian yang diperlukan.

**D. Variabel Penelitian**

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, yang kemudian akan ditarik kesimpulan berdasarkan informasi yang diperoleh tersebut (Sugiyono, 2010). Variabel dalam penelitian ini dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu variabel dependen dan independen. Masing-masing variabel dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Variabel Bebas (X)

- a) Rasio Aktivitas yaitu untuk mengetahui sejauh mana efisiensi perusahaan sehubungan dengan pengelolaan asset perusahaan untuk memperoleh penjualan dengan analisis *Total Asset Turnover* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio Perputaran Total Aset} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Total Aset}}$$

- b) Rasio Profitabilitas yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba baik dengan hubungan penjualan, asset maupun laba rugi modal sendiri. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan rasio *Net Profit Margin* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Pendapatan Penjualan bersih}}$$

2. Variabel Terikat (Y)

Dalam penelitian ini, variable terikatnya adalah pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan perusahaan mencerminkan pertumbuhan sumber daya berupa aset yang dimiliki perusahaan dan diukur dari perbedaan nilai total aset setiap tahun. Pertumbuhan perusahaan menunjukkan alokasi investasi aset yang dilakukan perusahaan yang dirumuskan sbagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Perusahaan} = \frac{\text{Asset tahun}_t - \text{Asset tahun}_{t-1}}{\text{Asset tahun}_{t-1}}$$

**E. Metode Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dengan menggunakan alat uji SPSS 17.

1. Statistik Diskriptif

Penelitian ini menggunakan uji statistik diskriptif untuk mengetahui

nilai rata-rata, standart deviasi nilai minimum dan nilai maksimum dari variabel-variabel yang digunakan.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variable pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk menguji normalitas dalam data penelitian ini digunakan uji *Kolmogorov Smirnov*, kemudian untuk menerima atau menolak hipotesis, dengan cara membandingkan p-value dengan taraf signifikan ( $\alpha$ ) sebesar 0,05. Pengujian probabilitas (p-value) > 0,05 maka terdistribusi normal (Ghozali, 2012).

b. Uji Multikolineritas

Uji multikolineritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variable bebas (independen), Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variable independen. Cara mendeteksi adanya multikolineritas adalah dengan melihat besarnya *tolerance value* dan *variance inflation factor*. Variable yang menunjukkan adanya multikolineritas dapat dilihat dari nilai *tolerance* yang kurang dari 0,1 dan VIF yang lebih dari 10 (Ghozali,2012).

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dalam sebuah model regresi dengan tujuan bahwa apabila suatu regresi tersebut terjadi ketidaksamaan varian dari residual dan pengamatan. Jika varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut dengan homoskedastisitas dan jika berbeda maka tersebut heteroskedastisitas.

Dalam perhitungan heteroskedastisitas dapat dilakukan dalam banyak model salah satunya menurut Ghozali (2012) adalah menggunakan uji plot. Dengan penjelasan:

H0: tidak ada gejala heteroskidastisitas apabila tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y.

Ha: ada gejala heteroskidastisitas apabila ada pola tertentu yang jelas, seperti titik-titik membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit).

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2013) analisis regresi linier berganda bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen (*kriterium*), bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediator dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya), jadi analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2.

Adapun langkah-langkah dalam menguji hipotesis ini dimulai dengan menetapkan hipotesis nol (Ho) dan hipotesis alternatif (Ha),

pemilihan tes statistik dan perhitungannya, menetapkan tingkat signifikansi, dan penetapan kriteria pengujian. Uji Hipotesis merupakan jawaban dari semua penelitian, yang kebenarannya harus diuji secara empiris.

Uji regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) pada hipotesis yang dibuat.

Rumus:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

Y = Pertumbuhan Perusahaan

a = Konstanta

X<sub>1</sub> = Aktivitas

X<sub>2</sub> = Profitabilitas

b = Koefisien regresi

e = Error

b. Uji t

Menurut Ghozali (2012) Uji beda t-test digunakan untuk menguji seberapa jauh pengaruh variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini secara individual dalam menerangkan variabel dependen secara parsial. Dasar pengambilan keputusan digunakan dalam uji t adalah sebagai berikut:

- 1) Jika nilai probabilitas signifikansi > 0,05, maka hipotesis ditolak. Hipotesis ditolak mempunyai arti bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika nilai probabilitas signifikansi < 0,05, maka hipotesis diterima. Hipotesis tidak dapat ditolak mempunyai arti bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Uji t adalah uji parsial yang digunakan untuk menguji masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Pada variabel bebas dapat dikatakan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat apabila nilai t atau signifikansi < 0,05, atau t hitung > t tabel.

c. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel tidak bebas secara bersama-sama. Menurut Gozali (2013) uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Adapun prosedurnya adalah sebagai berikut:

Ho =  $\beta = 0$ , artinya variabel independen, tidak ada hubungan nyata dengan variabel dependen.

Ha = minimal satu *parameter estimato*  $\neq 0$ , artinya variabel independen ada hubungan nyata dengan variabel dependen.

Pembuktian ini dilakukan dengan mengamati f hitung pada *alpha* ( $\alpha$ ) 5%

dengan tingkat kepercayaan 95%.

Apabila nilai  $\text{sig} < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Mempunyai arti bahwa independen berpengaruh terhadap dependen. Apabila nilai  $\text{sig} > 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Mempunyai arti bahwa independen tidak berpengaruh terhadap dependen.

d. Uji  $R^2$

Menurut Gozali (2013) koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Untuk mencari besarnya pengaruh yang ditimbulkan oleh variabel independen terhadap variabel dependen digunakan koefisien determinan dengan rumus:

$$KD = R^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD = Koefisien Determinasi

$R^2$  = Koefisien Korelasi

100% = Pengali yang menyatakan dalam persentase

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. HASIL PENELITIAN

#### 1. Statistik Deskriptif

**Tabel 4.1**  
**Deskripsi Data Penelitian**  
**Statistics**

	Pertumbuhan Perusahaan	Aktivitas	Provitalibilitas
N Valid	36	36	36
Missing	0	0	0
Mean	0,5041	3,0382	3,5321
Std. Deviation	0,23373	1,53099	1,97214
Minimum	0,11	0,59	1,23
Maximum	0,95	6,84	7,97

Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif menunjukkan variabel Pertumbuhan perusahaan memiliki nilai mean 0,5041, Std. Deviation 0,23373, Minimum 0,11, Maximum 0,95. Aktivitas memiliki nilai Mean sebesar 3,0382, Std. Deviation 1,53099, Minimum 0,59, Maximum 6,84, Provitalibilitas memiliki nilai Mean 3,5321, Std. Deviation 1,97214, Minimum 1,23, Maximum 7,97.

#### 2. Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dan uji autokolerasi. Berikut hasil uji asumsi klasik.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini dengan menggunakan *One Sampel Kolmogorov Smirnov Test*. Berikut hasil uji normalitas:

**Tabel 4.2**

**Hasil Uji Normalitas  
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		pertumbuhan _perusahaan	aktivitas	provitabilitas
N		36	36	36
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0,5041	3,0382	3,5321
	Std, Deviation	0,23373	1,53099	1,97214
Most Extreme Differences	Absolute	0,101	0,162	0,151
	Positive	0,101	0,162	0,151
	Negative	-0,092	-0,084	-0,122
Kolmogorov-Smirnov Z		0,604	0,974	0,908
Asymp, Sig, (2-tailed)		0,859	0,299	0,382

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan menggunakan *Sampel Kolmogorov Smirnov Test* menunjukkan nilai variabel pertumbuhan perusahaan (0,859), aktivitas (0,299), provitabilitas (0,382) > 0,05 sehingga dapat disimpulkan keseluruhan variabel berdistribusi normal.

b. Uji Autokorelasi

Dalam penelitian ini untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi dengan menggunakan uji *Durbin-Watson* berikut hasil uji autokorelasi:

**Tabel 4.3 Hasil Uji Autokorlasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	Durbin-Watson
1	1,948

a. Predictors: (Constant), provitabilitas, aktivitas

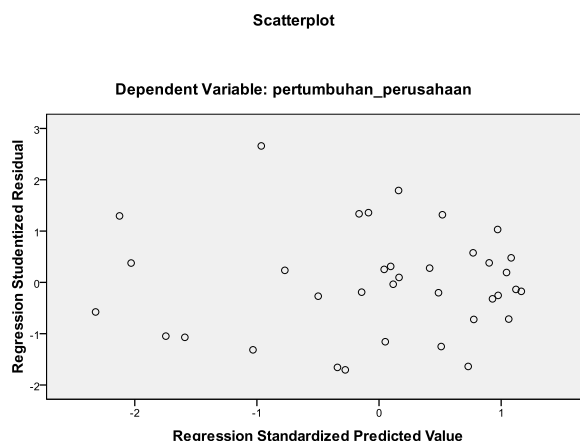
b. Dependent Variable: pertumbuhan\_perusahaan

Berdasarkan hasil uji autokorelasi menunjukan nilai *Durbin -Watson* (1,948) diantara -2 sampai +2 sehingga dapat disimpulkan tidak ada autokorelasi.

c. Uji heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan

menggunakan uji plot. Berikut hasil uji heterokedastisitas:



**Gambar 4.1 Hasil Uji Heterokedastisitas**

Berdasarkan hasil uji plot menunjukkan tidak ada gejala heterokedastisitas karena tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y.

d. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dalam penelitian ini dilakukan dengan *Collinearity Diagnostic*, berikut hasil uji Multikolinearitas:

**Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolinearitas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
aktivitas	0,948	1,055
profitabilitas	0,948	1,055

a. Dependent Variable:  
pertumbuhan\_perusahaan

Berdasarkan hasil uji Multikolinearitas menunjukkan nilai aktivitas (0,948), profitabilitas (0,948) > 0,10 dan nilai VIF aktivitas (1,055), profitabilitas (1,055) < 10 sehingga dapat disimpulkan variabel tidak terjadi Multikolinearitas.

**3. Uji Hipotesis**

**a. Uji Regresi Berganda**

Analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh (X1) aktivitas, (X2) profitabilitas terhadap pertumbuhan perusahaan (Y) dan diperoleh hasil sebagai berikut:



**Tabel 4.5**  
**Rekapitulasi Regresi Berganda**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	0,702	0,094	
	aktivitas	-0,003	0,024	-0,017
	profitabilitas	-0,054	0,019	-0,455

a. Dependent Variable: pertumbuhan\_perusahaan

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas diperoleh persamaan regresi linier ganda sebagai berikut:

$$Y = 0,702 - 0,003x_1 - 0,054x_2 + e$$

Adapun interpretasi dari persamaan regresi linier ganda tersebut sebagai berikut:

- 1) Konstanta (a) bernilai positif sebesar 0,702 yang berarti bahwa jika aktivitas, profitabilitas, konstan (tidak mengalami perubahan) maka besarnya pertumbuhan perusahaan adalah sebesar 0,702,
- 2) Koefisien regresi variabel aktivitas (b1) bernilai negatif sebesar -0,003, artinya bahwa setiap penambahan 1 poin aktivitas maka akan mengurangi pertumbuhan perusahaan sebesar sebesar -0,003 dengan asumsi variabel lain tetap.
- 3) Koefisien regresi variabel profitabilitas (b2) bernilai negatif sebesar -0,054, artinya bahwa setiap penambahan 1 poin profitabilitas maka akan mengurangi pertumbuhan perusahaan sebesar sebesar -0,054 dengan asumsi variabel lain tetap.

**b. Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)**

Berdasarkan hasil uji regresi diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Koefisien Regresi Parsial (Uji t)**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		t	Sig.
1	(Constant)	7,451	0,000
	aktivitas	-0,108	0,914
	profitabilitas	-2,862	0,007

a. Dependent Variable: pertumbuhan\_perusahaan

- 1) Hasil di atas menunjukkan bahwa aktivitas (X1) memiliki nilai signifikansi  $0,914 > \alpha 0,05$  dan  $t_{hitung} -0,108 < t_{tabel} 1,68830$  sehingga  $H_0$ : diterima dapat diartikan aktivitas (X1) secara individu tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan.
- 2) Hasil di atas menunjukkan bahwa profitabilitas (X2) memiliki nilai signifikansi  $0,007 < \alpha 0,05$  dan  $t_{hitung} -2,862 < t_{tabel} 1,68830$  sehingga  $H_0$ : ditolak dapat diartikan profitabilitas (X2) secara individu berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan .

**c. Uji Koefisien Regresi (Uji F)**

Analisis uji F ini digunakan untuk mengetahui nilai koefisien berganda yang diperoleh dan hasilnya akan menunjukkan signifikan atau tidak hubungan antara kedua variabel yang diamati, berikut hasil uji koefisien regresi (Uji F):

**Tabel 4.7**  
**Koefisien Regresi (Uji F)**

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0,403	2	0,201	4,401	0,020 <sup>a</sup>
	Residual	1,509	33	0,046		
	Total	1,912	35			

a. Predictors: (Constant), provitabilitas, aktivitas

b. Dependent Variable: pertumbuhan\_perusahaan

Berdasarkan hasil uji regresi menunjukkan Nilai F hitung sebesar (4,401) dengan Signifikansi  $0,020 < \alpha 0,05$  dan  $F_{hitung} 4,401 > F_{tabel} 3,316$  artinya secara bersama-sama aktivitas (X1), profitabilitas (X2), secara simultan berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan (Y)

**d. Uji koefisiensi Determinasi ( $R^2$ )**

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji koefisiensi Determinasi ( $R^2$ )**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,459 <sup>a</sup>	0,211	0,163	0,21387	1,948

a. Predictors: (Constant), provitabilitas, aktivitas

b. Dependent Variable: pertumbuhan\_perusahaan

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,163, hal ini berarti bahwa variabel 16,3 % variabel pertumbuhan perusahaan dipengaruhi oleh Variable (X1) aktivitas, (X2) profitabilitas dan sisanya 83,7 % dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

## **B. PEMBAHASAN**

1. Pengaruh rasio Aktifitas terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali secara parsial.

Berdasarkan Koefisien regresi variabel aktivitas ( $b_1$ ) bernilai negatif sebesar  $-0,003$ , artinya bahwa setiap penambahan 1 poin aktivitas maka akan mengurangi pertumbuhan perusahaan sebesar sebesar  $-0,003$  dengan asumsi variabel lain tetap

Berdasarkan hasil uji regresi menunjukkan bahwa aktivitas ( $X_1$ ) memiliki nilai signifikansi  $0,914 > 0,05$  sehingga  $H_0$ : ditolak dapat diartikan aktivitas ( $X_1$ ) secara individu tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan. Hal ini di dukung oleh penelitian Suri Stania (2015) dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa variabel aktivitas tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan.

Hal serupa juga diungkapkan R.Cheppy Safei Jumhana (2017) menyatakan bahwa variabel aktivitas tidak berpengaruh terhadap variabel pertumbuhan perusahaan.

2. Pengaruh rasio Profitabilitas terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali secara parsial.

Berdasarkan Koefisien regresi variabel provitabilitas ( $b_2$ ) bernilai negatif sebesar  $-0,054$ , artinya bahwa setiap penambahan 1 poin provitabilitas maka akan mengurangi pertumbuhan perusahaan sebesar  $-0,054$  dengan asumsi variabel lain tetap.

Berdasarkan hasil uji regresi menunjukkan bahwa profitabilitas ( $X_2$ ) memiliki nilai signifikansi  $0,007 < 0,05$  sehingga  $H_0$ : diterima dapat diartikan profitabilitas ( $X_2$ ) secara individu berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan. Hal ini di dukung oleh penelitian Sri Fatma Handayani (2019) yang menyatakan bahwa variabel profitabilitas berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan.

3. Pengaruh rasio Aktifitas dan Profitabilitas secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali

Berdasarkan nilai Konstanta ( $a$ ) bernilai positif sebesar  $0,702$  yang berarti bahwa jika aktivitas, profitabilitas, konstan (tidak mengalami perubahan) maka besarnya pertumbuhan perusahaan adalah sebesar  $0,702$

Berdasarkan hasil uji regresi menunjukkan Nilai F hitung sebesar  $(4,401)$  dengan Signifikansi  $0,020 < 0,05$  artinya secara bersama-sama aktivitas ( $X_1$ ), profitabilitas ( $X_2$ ), secara simultan berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan ( $Y$ ). Hal ini di dukung oleh penelitian Abraham Kelly Sion Watung (2016) yang menyatakan Aktivitas dan Profitabilitas secara bersama-sama berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan .

4. Koefisien Aktifitas dan Profitabilitas terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar  $0,163$ , hal ini berarti bahwa variabel  $16,3\%$  variabel pertumbuhan perusahaan dipengaruhi oleh Variable ( $X_1$ ) aktivitas, ( $X_2$ ) profitabilitas dan sisanya  $83,7\%$  dipengaruhi oleh variable lain diluar penelitian ini.

Hal ini tidak di dukung oleh penelitian Abraham Kelly Sion Watung

(2016) yang menyatakan koefisien Aktivitas dan Profitabilitas secara simultan terhadap Pertumbuhan Perusahaan sebesar 24,5% hal ini disebabkan karena lokasi penelitian yang berbeda yaitu pada Struktur Modal Industri Barang Konsumsi Di Bursa Efek Indonesia.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan hasil sebagai berikut:

1. Rasio Aktifitas tidak berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali secara parsial yang ditunjukkan dengan nilai signifikansi  $0,914 > 0,05$  sehingga  $H_0$ : ditolak.
2. Rasio Profitabilitas berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali secara parsial dengan nilai signifikansi  $0,007 < 0,05$  sehingga  $H_0$ : diterima.
3. Rasio Aktivitas dan Profitabilitas secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap Pertumbuhan Perusahaan Koperasi Serba Usaha Nurul Rizki Abadi Barokah Boyolali dengan nilai Signifikansi  $0,020 < 0,05$ .
4. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,163, hal ini berarti bahwa variabel 16,3 % variabel pertumbuhan perusahaan dipengaruhi oleh Variable ( $X_1$ ) aktivitas, ( $X_2$ ) profitabilitas dan sisanya 83,7 % dipengaruhi oleh variable lain diluar penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto. 2008. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi Lima, Jakarta: Rineka Cipta.
- Brigham. T dan Houston. S. 2009. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan* Jakarta: Bumi Aksara
- Djarwanto, 2010. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Ghozali, 2009, *Analisis Penelitian*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Harahap. 2013. *Akuntansi Aktiva Tetap*, Edisi ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo
- Hasibuan, Malayu. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi, Jakarta: Bumi Aksara
- Joni R. dan Lina, D. 2010. *Analisis Kritis Atas Laporan Kuangan*. Jakarta: Rajawali Persada.
- Nasution, Muslimin. 2008. *Koperasi Menjawab Kondisi Ekonomi Nasional*. Jakarta: PIP dan LPEK
- Keputusan Menteri Koperasi dan UKM RI No.06/Per/M.KUKM/V/2006
- Kasmir. 2013. *Analisa Laporan Keuangan. Edisi 1*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Manurung, Gusnardi, dan Johan. 2012. *“Pengaruh Likuiditas dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas (study kasus pada perusahaan real estate dan property bursa efek Indonesia tahun 2005-2012)”*. Pekanbaru: Universitas Riau
- Munawir. 2007, *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi keempat. Penerbit. Liberty, Yogyakarta.
- PSAK. 2004. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Cetakan ketiga Media Persindo , Yogyakarta.
- Prastowo S dan Julianty. M. 2012. *Pertumbuhan Perusahaan*. Edisi kedua, BPF-

- Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 2004. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Edisi keempat. Penerbit. BPFE-Yogyakarta.
- Sugiarso, G dan Winarwi. 2006. *Manajemen Keuangan*. Cetakan kedua. Media Persindo, Yogyakarta.
- Sutrisno. 2009. *Manajemen Keuangan teori, Konsep dan aplikasi*. Edisi Pertama. Cetakan ketujuh. Penerbit Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi Yogyakarta.
- Suprانتiningrum, H. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung. Bandung : CV. Alfabeta.
- Syamsuddin, Lukman, 2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sawir, Agnes, 2003. *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan keuangan Perusahaan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Riyanto, Bambang, 2013. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*, BPFE, Yogyakarta.
- Warsono K. 2013. *Manajemen Kinerja*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

**Analisis Pengaruh Cash Turnover dan Receivable Turnover Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2017-2021**

**Wikan Budi Utami**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

E-mail: [wkmatm@gmail.com](mailto:wkmatm@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial maupun simultan menganalisis pengaruh *cash turnover*, *receivable turnover* terhadap Profitabilitas / Return On asset (ROA) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021. Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *purposive sampling*. Ada beberapa kriteria yang harus dipenuhi perusahaan yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia untuk dapat menjadi sampel dalam penelitian ini. Metode penelitian ini menggunakan analisa regresi berganda yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikatnya secara bersama-sama dan secara parsial. Uji statistik F bertujuan untuk menguji kelayakan model (*goodness of fit*) atau uji ketepatan yaitu untuk menguji apakah terdapat pengaruh variabel *cash turnover*, *receivable turnover* secara bersama-sama terhadap variabel profitabilitas (ROA). Uji t digunakan untuk menguji pengaruh masing – masing variabel *cash turnover*, *receivable turnover* terhadap variabel profitabilitas (ROA). Uji R<sup>2</sup> (Koefisien determinasi) dilakukan untuk mengetahui berapa besar pengaruh variabel *cash turnover*, *receivable turnover* terhadap variabel profitabilitas (ROA). Dari hasil uji t diketahui bahwa *cash turnover*, *receivable turnover* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Dari hasil uji F diketahui bahwa *cash turnover*, *receivable turnover* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel profitabilitas (ROA) Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Dalam Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021

**Kata kunci:** *Cash turnover*, *receivable turnover*, profitabilitas (ROA)

**Abstract**

*This study aims to determine the partial and simultaneous effect of analyzing the effect of cash turnover, receivable turnover on Profitability / Return On Assets (ROA) in manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2017-2021. The sampling technique in this study was to use purposive sampling. There are several criteria that must be met by companies listed on the Indonesia Stock Exchange to be sampled in this study. This research method uses multiple regression analysis which is used to determine the effect of the independent variables on the dependent variable jointly and partially. The F statistic test aims to test the feasibility of the model (goodness of fit) or the accuracy test, namely to test whether there is an effect of the cash turnover and receivable turnover variables simultaneously on the profitability*

*variable (ROA). The t test is used to test the effect of each cash turnover and receivable turnover variable on profitability (ROA). The R2 test (coefficient of determination) was carried out to determine how much influence the cash turnover and receivable turnover variables had on the profitability variable (ROA). From the results of the t test it is known that cash turnover and receivable turnover partially have a significant effect on profitability. From the results of the F test it is known that cash turnover, receivable turnover simultaneously have a significant effect on the profitability variable (ROA) in Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2017-2021*

**Keywords:** *Cash turnover, receivable turn over, profitability (ROA)*

### INTRODUCTION

Manajemen dituntut untuk dapat membuat keputusan-keputusan yang dapat menunjang tercapainya tujuan suatu perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Menejemen yang bagus berarti manejer berhasil mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Efektif dan efisiennya pengelolaan modal kerja merupakan salah satu penunjang tercapainya tujuan perusahaan. Modal kerja perusahaan terdiri dari elemen-elemen aktiva lancar perusahaan diantaranya adalah kas piutang. Kas dan Piutang merupakan bagian dari modal kerja yang tentunya membutuhkan pengelolaan dengan sebaik-baiknya.

Baik buruknya pengelolaan kas dan piutang bisa dilihat dari tingkat perputarannya atau dilihat dari rasio aktivitas dari kas dan piutang. Semakin cepat perputaran kas dan piutang menunjukkan semakin efektif dan efisien pengelolaan kas dan piutang perusahaan.

*Cash turnover* menggambarkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Besar kecilnya kas dan tinggi rendahnya tingkat *cash turnover* memperlihatkan efisiensi penggunaan kas pada perusahaan. Makin cepat tingkat *cash turnover* makin cepat kas masuk kembali ke perusahaan. Sehingga kas dapat segera digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehingga akan membantu menjaga stabilitas kondisi keuangan perusahaan dan dapat meningkatkan profit yang diperoleh perusahaan. Tinggi rendahnya perputaran kas menunjukkan efektifitas penggunaan kas dalam perusahaan.

Perusahaan yang melakukan penjualan produknya secara kredit mengakibatkan timbulnya piutang perusahaan. Besar kecilnya *receivable turnover* menunjukkan seberapa sering piutang tertagih menjadi kas dalam satu periode. Semakin cepat *receivable turnover* semakin cepat pula piutang tertagih dan semakin cepat pula kas masuk pada perusahaan. Sehingga kas dapat segera digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasional sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lancar sesuai target yang diinginkan dan dapat meningkatkan profit bagi perusahaan. Tinggi rendahnya *receivable turnover* menunjukkan efektifitas penagihan piutang dalam suatu perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bisa dilihat dari rasio profitabilitas perusahaan. Rasio profitabilitas juga digunakan sebagai ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan.

Beberapa penelitian mengenai analisis pengaruh aktivitas perusahaan yaitu perputaran kas dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas telah sering dilakukan dengan hasil yang tidak sama, yaitu sebagai berikut:

Viena Juliana, Solihin Sidik (2020) melakukan penelitian untuk mengetahui pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas baik secara parsial maupun simultan dalam suatu perusahaan pada perusahaan pertambangan subsektor Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020. Hasil uji t menunjukkan bahwa perputaran kas memiliki pengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang memiliki pengaruh negative terhadap profitabilitas. Secara simultan perputaran kas dan perputaran piutang memiliki pengaruh positif dan signifikan. Hasil uji koefisien determinasi sebagai berikut perputaran kas dan perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas sebesar 51,1% sedangkan yang 48,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Lucky Nugroho, Evi Aryani, Akhmad Amien Mastur (2019) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas atau return on asset (ROA) pada perusahaan LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode tahun 2012-2017. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa perputaran kas berpengaruh positif, signifikan terhadap ROA, sedangkan perputaran piutang berpengaruh negatif; tidak signifikan terhadap ROA.

Tan Kim Hek, S.T., S.Pd., M.Si., David Bengawan, S.Ak.(2018) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan dagang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara parsial dan simultan. Hasil penelitian ini disimpulkan sebagai berikut: perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil uji parsial disimpulkan bahwa variabel perputaran kas dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Besarnya pengaruh variabel perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap variabel profitabilitas sebesar 41,7% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti di sini.

Ridla Tsamrotul Fuady, Isma Rahmawati (2018) melakukan penelitian yang bertujuan mengetahui pengaruh perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini disimpulkan bahwa secara parsial perputaran kas dan perputaran piutang tak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas. Secara simultan perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas.

Penelitian Nuriyani, Rachma Zannati (2017) bertujuan meneliti pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan pada perusahaan sub sektor food and baverage tahun 2012-2016. Kesimpulan yang dihasilkan sebagai berikut: perputaran kas dan piutang secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA) pada perusahaan manufaktur sektor food and beverages, dengan pengaruh sebesar 34% sedangkan yang 66% dipengaruhi variable lain yang tak ada dalam model penelitian ini. Kesimpulan hasil



uji parsial sebagai berikut perputaran kas memberikan pengaruh signifikan, positif terhadap profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri manufaktur sektor food and beverages, demikian pula variable perputaran piutang memberikan pengaruh tetapi tidak signifikan terhadap profitabilitas (ROA).

Berdasarkan kesimpulan hasil temuan dari para peneliti - peneliti terdahulu yang dipaparkan di atas, maka penulis tertarik untuk menguji kembali pengaruh aktivitas perusahaan yang diukur dari tingkat cash turnover dan piutang terhadap profitabilitas perusahaan yang diukur dari rasio *Return On Asset (ROA)*.

### KAJIAN TEORI

#### Kas

Menurut **Zaki Baridwan (2004:84)** berpendapat bahwa “kas merupakan alat pertukaran dan juga digunakan sebagai ukuran dalam akuntansi”.

Perusahaan selalu membutuhkan kas dalam menjalankan usahanya. Kas digunakan untuk menjamin berjalan lancarnya segala kegiatan operasi perusahaan. Pengeluaran kas dalam suatu perusahaan ada yang bersifat terus-merus/kontinyu, adapula yang bersifat tidak kontinyu. Pengeluaran kas yang bersifat kontinyu misalkan pengeluaran kas untuk pembelian bahan mentah, pembayaran gaji dan lainnya. Pengeluaran kas yang bersifat tidak kontinyu misalnya pengeluaran untuk membayar bunga, deviden, pajak penghasilan atau laba. Penggunaan kas harus diatur sedemikian rupa sehingga efektif dan efisien. Efektivitas dari pengelolaan kas perusahaan salah satunya bisa dilihat dari tingkat perputarannya (*cash turnover*). *Cash turnover* dalam satu periode menurut Wild dan Subramanyam (2010:321) dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Cash turnover} = \frac{\text{penjualan bersih}}{\text{rata-rata kas}} \text{ atau } \frac{\text{penjualan bersih}}{\text{kas}}$$

Semakin cepat perputaran kas menunjukkan semakin efektif pengelolaan kasnya dan sebaliknya.

#### Piutang

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja yang dimiliki perusahaan. Penjualan yang dilakukan perusahaan secara kredit kepada pihak lain akan menimbulkan piutang. Adanya penjualan kredit menimbulkan adanya resiko piutang tidak tertagih, tetapi penjualan kredit diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Bambang Riyanto (2008:23) menyatakan bahwa piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Kasmir (2012:67) menyatakan bahwa *receivable turnover* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau beberapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio ini menunjukkan bahwa semakin rendah modal kerja yang ditanamkan dalam piutang dan kondisi ini tentunya menguntungkan bagi perusahaan karena memperkecil resiko adanya piutang yang tak dapat tertagih. Sebaliknya jika rasio ini semakin rendah berarti semakin tinggi jumlah investasi dalam piutang dan kondisi ini tentunya tidak menguntungkan bagi suatu perusahaan sebab terjadi over investement dalam piutang dan resiko piutang tidak dapat tertagihnya semakin besar pula.

Rasio *receivable turnover* bisa dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata-rata piutang}} \text{ atau } \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{piutang}}$$
$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{piutang awal tahun} + \text{piutang akhir tahun}}{2}$$

### 2.1 Profitability ROA (Return On Asset)

Profitabilitas perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan. Salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur profitabilitas perusahaan adalah *Return on Asset (ROA)*. *Return on Asset (ROA)* adalah rasio profitabilitas untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan total aktiva yang digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan. ROA adalah rasio keuntungan bersih yang juga berarti suatu ukuran untuk menilai seberapa besar tingkat pengembalian dari aset yang dimiliki perusahaan. (Bambang Riyanto, 2008) .

$$\text{ROA} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

### 2.2 Pengaruh *Cash turnover* Terhadap Profitabilitas

*Cash turnover* menunjukkan berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu atau menunjukkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan dalam satu periode tertentu. Dengan adanya *cash turnover* yang maksimal, kebutuhan akan kas dalam operasional perusahaan menjadi lebih sedikit. Sisa dari jumlah kas ini dapat di investasikan oleh perusahaan kedalam berbagai bentuk aktivitas yang dapat menghasilkan profit sehingga dapat memaksimalkan profitabilitas perusahaan. Dari argumentasi diatas diduga:

H1: *Cash turnover* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

### 2.3 Pengaruh *Receivable turnover* Terhadap Profitabilitas

*Receivable turnover* yang tinggi menunjukkan cepatnya piutang perusahaan dapat tertagih menjadi kas sehingga kas dari hasil tertagihnya piutang dapat dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehingga diharapkan profitabilitas dapat meningkat, dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh *debitur* akan meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan. Dari argumentasi diatas diduga:

H2: *Receivable turnover* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

### 2.4 Pengaruh *Cash turnover* dan *Receivable turnover* Terhadap Profitabilitas

Tingkat *cash turnover* dan *receivable turnover* akan selalu mempengaruhi jumlah penjualan yang dihasilkan. Dana yang berasal dari *cash turnover* dan *receivable turnover* dapat digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Proses produksi menghasilkan output berupa produk jadi yang disimpan sebagai persediaan ketika persediaan itu terjual tunai maka akan diperoleh kas atau bisa berupa piutang apabila terjual secara kredit. Dari argumentasi diatas diduga:

H3: *Cash turnover* dan *receivable turnover* secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

## METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah semua perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data penelitian ini diperoleh dari *annual report* perusahaan selama tahun 2017-2021 dengan menggunakan metode *purposive sampling* yang meliputi laporan keuangan perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi dan tekstil. Dengan kriteria-kriteria sebagai berikut: Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017-2021; Perusahaan-perusahaan yang menerbitkan laporan keuangan yang telah diaudit (laporan tahunan) selama tahun 2017-2021; Perusahaan-perusahaan tersebut secara berturut-turut memiliki data yang lengkap untuk penelitian. Perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi dan tekstil yang terdaftar di BEI. Dari kriteria tersebut perusahaan yang memenuhi kriteria sebanyak 32 sehingga sampel yang diperoleh sebanyak:  $5 \times 32 = 160$ . Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersumber dari situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) [www.idx.go.id](http://www.idx.go.id) yang berupa data laporan keuangan tahunan perusahaan dari tahun 2017-2021 mengenai neraca dan Laporan laba rugi.

Variabel independen dalam penelitian ini terdiri atas:

### a. Cash Turn Over

Menurut Bambang Riyanto (2011:94) perputaran kas adalah perbandingan antara penjualan dengan jumlah kas rata-rata. Rasio ini diukur dengan rumus:

$$\text{Perputaran kas} = \frac{\text{penjualan bersih}}{\text{kas}}$$

### b. Cash Turn Over

Perputaran piutang merupakan rasio yang menggambarkan mengenai kualitas piutang dalam perusahaan dan seberapa keberhasilan perusahaan dalam menagihnya.

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{piutang}}$$

Variabel dependen adalah profitabilitas yang diukur dengan tingkat *Return On Asset* (ROA) perusahaan manufaktur tekstil dan makanan yang terdaftar di BEI.

$$Y = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Asset}}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

Tabel 1 Hasil uji Normalitas

Variabel	Kolmogorov - Smirrov	<i>p-value</i>	Keterangan
<i>Unstandardized Residual</i>	1,355	0,120	Sebaran data normal

Dari hasil pengujian Kolmogorov Smirnov menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 1,355 lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa persamaan regresi untuk model dalam penelitian ini memiliki sebaran data yang normal.

### Uji Multikolinieritas

Dari tabel 2, Perputaran Kas dengan nilai VIF sebesar 1,090 kurang dari nilai VIF 10 dan nilai tolerance sebesar 0,918 lebih besar dari nilai tolerance minimum 0,1 maka tidak terjadi multikolinieritas.

Perputaran Piutang dengan nilai VIF sebesar 1,090 kurang dari nilai VIF 10 dan nilai tolerance sebesar 0,918 lebih besar dari nilai tolerance minimum 0,1 maka tidak terjadi multikolinieritas.

Tabel 2 Hasil Uji Multikolinieritas

	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
CTO	0,918	1.090
RTO	0,918	1.090

### Uji Autokorelasi

Table 3: Hasil Uji Auto Korelasi

Nilai DW-hitung	Kriteria	Keputusan
2,014	$1,770 < 2,014 < 2,230$	Tidak ada autokorelasi baik positif atau negatif

Tabel 3 di atas menunjukkan hasil uji autokorelasi, dengan menggunakan derajat kesalahan ( $\alpha$ ) =5%, dengan prediktor sebanyak 2 maka batas atas (U) adalah sebesar 1,770 sedang batas bawah (L) adalah sebesar 2,230 Karena nilai DW hasil regresi adalah sebesar 2,014 yang berarti lebih besar dari nilai batas bawah, maka koefisien autokorelasi lebih besar dari nol. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hasil regresi tersebut terbebas dari masalah autokorelasi.

#### 4.1.1 Uji Heteroskedastisitas

Tabel 4 hasil uji heteroskedastisitas

Variabel	p-value	Keterangan
CTO	0,810	Tidak terjadi heteroskedastisitas
RTO	0,622	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Dari tabel 4 hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan hasil sebagai berikut: *Cash turnover* menunjukkan nilai P-value sebesar 0,810, sedangkan p-value dari *variable receivable turn over* sebesar 0,622 lebih besar dari nilai signifikansi 0,05 maka *cash turn over* dan *receivable turn over* bebas dari masalah heterokedastisitas.

## 2. Hasil Uji Hipotesis Uji Analisis Linier Linier Berganda

**Tabel 5 Hasil Uji Analisis Linier Berganda**

Variabel	Koefisien	t hitung	Sig.
Konstanta	1947,40	1,831	0,066
CTO	0,932	2,488	0,002
RTO	6,322	2,656	0,001
F hitung	5,290	F sig = 0,005	
Adj R2	0,412		

Berdasarkan hasil analisis tabel 5, maka model persamaan regresi linear berganda yang dapat disusun sebagai berikut :

$$Y = 1947,40 + 0,932CTO + 6,321RTO + e$$

Berdasarkan persamaan regresi tersebut dapat diimpulkan sebagai berikut: Besarnya nilai konstanta variabel profitabilitas dengan parameter positif sebesar 1947,40. Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel *cash tur over* dan *receivable turn over* diasumsikan nol, maka profitabilitas perusahaan yang ada di Bursa Efek Indonesia akan sebesar 1934,40. Besarnya koefisien regresi *cash turn over* dengan parameter positif sebesar 0,932. Setiap peningkatan *cash turn over* (CTO) 1 kali maka akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,932. Besarnya koefisien regresi perputaran piutang dengan parameter negatif sebesar 6,322. Setiap peningkatan *recievable turn over* (RTO) 1 kali maka akan meningkatkan profitabilitas sebesar 6,322.

### Uji Statistik F

Uji statistik F bertujuan untuk menguji kelayakan model (*goodness of fit*) atau uji ketepatan yaitu untuk menguji apakah terdapat pengaruh variabel *cash turnover*, *receivable turnover* secara bersama-sama terhadap variabel profitabilitas (ROA).

Berdasarkan hasil uji F yang nampak di tabel 5 diperoleh nilai F hitung 5,290 lebih besar dari F tabel 2,53 dengan signifikansi 0,005 lebih kecil dari nilai signifikan  $\alpha=0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel *cash ratio* dan *receivable turn over* berpengaruh terhadap variabel profitabilitas (ROA) atau model regresi tersebut layak digunakan.

#### 4.1.2 Uji Statistik t

Berdasarkan hasil analisis tabel 5, dapat disimpulkan sebagai berikut:

Besarnya nilai t hitung variabel cash turn over sebesar 2,488 lebih besar dibanding t tabel 2,000. Dengan nilai signifikansi sebesar 0,002 lebih kecil dari  $\alpha=0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa variabel cash turn over berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Besarnya nilai t hitung variabel *receivable turn over* sebesar 2,656 lebih besar dibanding t tabel 2,000, Dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari  $\alpha=0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa variabel *receivable turn over* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

#### 4.1.3 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

##### 4.1.4

**Tabel 6 Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.426 <sup>a</sup>	.382	.342	13035,987655

Berdasar hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R square* sebesar 0,382 yang berarti *cash turn over* dan *receivable turn over* hanya bisa menjelaskan variable profitabilitas sebesar 38,2% sedangkan sisanya sebesar 61,8% dijelaskan oleh variabel lain diluar model penelitian ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Pengaruh Cash Turn Over Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia**

Variabel perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA) yang Nampak dari besarnya nilai t hitung variabel perputaran kas sebesar 2,488 lebih besar dibanding t tabel 2,000 dengan tingkat signifikansi sebesar 0.002 lebih kecil dari  $\alpha=0,05$ . Perputaran kas yang tinggi salah satu penyebabnya adalah adanya peningkatan penjualan tunai. Penjualan tunai yang meningkat dengan disertai dengan penghematan biaya operasional berdampak pada meningkatnya profitabilitas (ROA) perusahaan. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Viena Juliana, Solihin Sidik (2020), Lucky Nugroho, Evi Aryani, Akhmad Amien Mastur (2019), Tan Kim Hek, S.T., S.Pd., M.Si., David Bengawan, S.Ak.(2018).

### **Pengaruh Receivable Turn Over Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia**

Variabel	Koefisien	t hitung	Sig.
Konstanta	1947,40	1,831	0,066
CTO	0,932	2,488	0,002
RTO	6,322	2,656	0,001
F hitung	5,290		

---

Adj R2	0,412	F sig = 0,005
--------	-------	---------------

Variabel *receivable turn over* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas (ROA) yang nampak dari besarnya nilai t hitung variabel *receivable turn over* sebesar 2,656 lebih besar dibanding t tabel 2,000 dengan nilai signifikansi sebesar 0.001 lebih kecil dari  $\alpha=0,05$ . Perputaran piutang perusahaan yang semakin cepa atau meningkatnya perputaran piutang perusahaan menunjukkan semakin cepatnya piutang perusahaan bisa tertagih menjadi kas. Kas hasil penagihan perusahaan merupakan salah satu sumber modal kerja yang bisa digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehingga operasi perusahaan bisa berjalan lancar dan profitabilitasnya (ROA) meningkat. Hasil penelitian ini bertentangan dengan hasil penelitian Nauval (2014), Nina Sufiana dan Ni Ketut Purwati (2013) yang menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini sejalan hasil penelitian Tan Kim Hek, S.T., S.Pd., M.Si., David Bengawan, S.Ak.(2018), sedang hasil penelitian terdahulu yang bertentangan dengan hasil penelitian ini adalah penelitian Lucky Nugroho, Evi Aryani, Akhmad Amien Mastur (2019). Hasil penelitian Viena Juliana, Solihin Sidik (2020) menyatakan terdapat pengaruh negatif dan signifikan perputaran piutang terhadap profitabilitas.

### **KESIMPULAN**

Secara parsial *cash tur over* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA), arah positif menunjukkan bahwa cash turn over dan profitabilitas perubahannya searah. Apabila *cash turn over* semakin cepat/meningkat maka profitabilitas (ROA) juga akan meningkat dan sebaliknya. Secara parsial *receivable turn over* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Pengaruh positif ini menunjukkan bahwa *receivable turn over* dan profitabilitas perubahannya searah. Bila *receivable turn over* meningkat maka profitabilitas (ROA) juga akan meningkat dan sebaliknya.

Secara simultan variabel *cash turn over* dan *receivable turn over* berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hasil uji koefisien determinasi, disimpulkan bahwa *cash turn over* dan *recievable turn over* hanya bisa menjelaskan variable profitabilitas (ROA) sebesar 38,2% sedangkan sisanya sebesar 61,8% dijelaskan oleh variabel lain diluar model penelitian ini.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Penelitian ini didukung oleh Yayasan Amaliyah Ilmi selaku pengelola ITB AAS Indonesia. Saya mengucapkan terima kasih kepada rekan-rekan dosen ITB AAS Indonesia dan seluruh civitas akademika yang telah memberikan wawasan dan keahlian yang sangat membantu penelitian ini, meskipun mungkin tidak sesuai dengan semua interpretasi penelitian ini.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Dr. Darmanto, MM selaku Rektor ITB AAS yang telah memberi motivasi dan fasilitas kepada saya selama penelitian ini, sehingga penelitian ini dapat diselesaikan. Kami juga sangat berterima kasih kepada seluruh panitia prodiding ITB AAS Indonesia atas komentarnya terhadap naskah awal, sehingga dapat saya sempurnakan sesuai dengan harapan bersama.

### DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Z. (2004). *Intermediate Accounting* (Edisi 8).
- Fuady, R. T., & Rahmawati, I. (2018). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Binaniaga* Vol, 14(01).
- Juliana, V., & Sidik, S. (2020). Pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan subsektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2019. *Akuisisi: Jurnal Akuntansi*, 16(2), 104-110.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Nugroho, L., Aryani, E., & Mastur, A. A. (2019). Analisa Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Return on Asset (ROA) pada Perusahaan LQ 45 yang Terdaftar di BEI Tahun 2012-2017. *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, 7(1), 20-26.
- Nuriyani, N., & Zannati, R. (2017). Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sub-Sektor Food and Beverages Tahun 2012-2016. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 2(3), 425-432.
- Riyanto, B. (2008). *Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Subramanyam, K. R., Wild, J. J., & John, J. (2010). *Analisis Laporan Keuangan Buku 1 Edisi 10*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta Tan Kim Hek, S.T., S.Pd., M.Si., David Bengawan, S.Ak (2018). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Dagang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *JURNAL BINA AKUNTANSI IBBI*, Volume 28 No.1 Januari 2018



**Analisis Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan  
Obyek Wisata Terbaik di Kabupaten Sragen dengan  
Metode Weighted Product**

Muqorobin<sup>1</sup>, M. Hasan Ma'ruf<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

E-mail: [robbyaullah@gmail.com](mailto:robbyaullah@gmail.com)

**Abstrak**

Kabupaten Sragen merupakan suatu kota yang memiliki banyak obyek wisata indah. Obyek Wisata Kabupaten Sragen merupakan salah satu tempat rekreasi bersama keluarga. Kabupaten Sragen memiliki banyak tempat wisata yang indah dan beragam sehingga membuat masyarakat sulit untuk menentukan tempat wisata yang terbaik. Kriteria yang banyak diminati masyarakat adalah : Lokasi, Fasilitas, Tiket dan Keamanan. Hal tersebut menuntut Kepala Dinas Pariwisata untuk dapat mengambil keputusan dalam menentukan objek wisata terbaik. Tujuan dari penelitian ini adalah membuat Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Tempat Wisata Terbaik di Kabupaten Sragen dengan menggunakan Metode Weighted Product Algorithm. Metode ini dipilih karena memiliki kemampuan ranking untuk menentukan alternatif terbaik berdasarkan semua kriteria dan bobot. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan studi literatur. Perancangan sistem dibuat dengan Diagram Konteks, HIPO, DAD dan ERD. Aplikasi ini dikembangkan dengan bahasa PHP dan database MySQL. Hasil implementasi pada program aplikasi objek wisata terbaik adalah Nday Park dengan skor 0,0852, Hasil Uji Fungsionalitas diperoleh pengujian dan Hasil Uji Validitas diperoleh Valid 100%.

**Kata kunci:** *SPK Application, Tourism Object, Sragen, Weighted Product*

**Abstract**

*Sragen Regency is a city that has many beautiful tourism objects. Tourism Object of Sragen Regency is one of the places for recreation with family. Sragen Regency has many beautiful and diverse tourist spots, making it difficult for the community to determine the best tourist spots. The criteria that people are most interested in are: Location, Facilities, Tickets and Security. This requires the Head of the Tourism Office to be able to make decisions in determining the best tourist attraction. The purpose of this study is to make a Decision Support System Application for Selection of the Best Tourist Attractions in Sragen Regency using the Weighted Product Algorithm Method. This method was chosen because it has the ranking ability to determine the best alternative based on all criteria and weights. Data collection was carried out by means of interviews, observation and literature studies. System design is made with Context Diagram, HIPO, DAD and ERD. This application was developed with PHP language and MySQL database. The results of the implementation of the best tourism object application program are Nday Park with a score of 0.0852, Functionality Test Results obtained from testing and Validity Test Results obtained Valid 100%.*

**Keywords:** *SPK applications, tourism objects, Sragen, quality products*

## **PENDAHULUAN**

Kabupaten Sragen merupakan salah satu kabupaten dipropinsi Jawa Tengah. Secara geografis Kabupaten Sragen berada di kawasan Pariwisata. Dinas Pariwisata Kabupaten Sragen memiliki peranan yang sangat penting dalam mengembangkan potensi obyek wisata serta mengatur dan mengembangkan potensi obyek wisata disuatu daerah. Adapun tempat wisata di kabupaten sragen seperti terdapat 15 obyek wisata yang memiliki fasilitas yang beragam (Ningsih SR, 2020).

Adanya banyak tempat wisata yang beragam dikabupaten sragen maka menyulitkan masyarakat atau wisatawan dalam menentukan pilihan wisata terbaik. Karena banyaknya permintaan masyarakat tentang pilihan wisata terbaik berdasarkan kriteria: Lokasi, Fasilitas, Tiket dan Keamanan. Hal ini menuntut pihak Dinas Pariwisata untuk dapat melakukan pengambilan keputusan dalam menentukan obyek wisata terbaik berdasarkan kriteria dan bobot.

Tujuan Penelitian ini adalah Pembuatan Aplikasi sistem pendukung keputusan pemilihan obyek wisata terbaik dengan Metode Weighted Product. Metode ini memiliki kemampuan untuk melakukan proses perankingan terhadap alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang ada[2]. Metode Weighted Product memiliki keunggulan yakni pada perbaikan bobot kriteria dalam melakukan perankingan melalui nilai vector (Purwandani, 2019).

Adapun referensi Penelitian terdahulu dari Ikamah, 2018 dengan tema : Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Tempat Wisata Purworejo Menggunakan Metode SAW, menjelaskan bahwa Sistem Pendukung Keputusan dalam menentukan Obyek Wisata Terbaik dapat diterapkan dengan banyak kriteria (Wardhani, 2020).

Penelitian ini sangatlah penting karena banyaknya permintaan wisatawan tentang informasi obyek wisata terbaik dan adanya banyak tempat wisata yang memiliki kriteria yang beragam maka sangat diperlukan adanya suatu sistem pemilihan obyek wisata terbaik dengan menerapkan banyak kriteria. karena pada sistem lama dalam menentukan obyek wisata terbaik hanya berdasarkan satu kriteria menggunakan perkiraan manusia yaitu berdasarkan tiket biaya termurah dan mengabaikan kriteria lain, hal tersebut dapat mengakibatkan hasil pilihan yang kurang tepat karena hanya mengacu satu kriteria, maka pada penelitian ini dirancanglah aplikasi sistem pendukung keputusan dengan metode Weighted Product yang mampu memberikan rekomendasi obyek wisata terbaik sehingga penelitian ini sangat relevan bagi perkembangan teknologi saat ini yang berbasis aplikasi (Ikamah, 2018).

Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini seperti Penelitian yang dengan dari Anton Setiawan, dkk dengan tema : Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Destinasi Wisata Favorit di Propinsi Yogyakarta dengan Metode Weighted Product Berbasis Android, Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membantu menentukan tujuan pariwisata favorit menurut calon wisatawan. Adapun penelitian ini menggunakan 2 variable kriteria : jarak, jumlah pengunjung setiap bulan tempat wisata. Hasil akhir berupa Aplikasi SPK Destinasi wisata favorit dengan metode weighted product dengan API 15: Android 4.0.3 (Ice Cream Sandwich), nilai kepuasan pengguna rata-rata: 70,95% (Aidah, 2018).

Penelitian dari Anindya, dengan tema : Sistem Informasi Pemilihan Tempat Wisata Menggunakan Metode Weighted Product, Tujuan penelitian ini adalah untuk memudahkan admin dan pengguna memilih tempat wisata dengan proses yang memasukkan beberapa kriteria yang diinginkan oleh pengguna. Adapun penelitian ini menggunakan 3 variable kriteria : jarak dari pusat kota, harga tiket masuk dan fasilitas. Hasil pengujian sistem mendapat skor 78,29% (Wardhani, 2020).

Penelitian dari Erni Agus Giawa dengan tema : Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Tempat Wisata Terfavorit di Nias Selatan Dengan Metode Weighted Product (WP), Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempermudah kerja karyawan pada Dinas Pariwisata dalam penentuan tempat obyek wisata terfavorit dengan menggunakan metode Weighted Product. Adapun penelitian ini menggunakan 3 variable kriteria : jumlah pengunjung, fasilitas dan biaya. Hasil akhir menunjukkan bahwa metode Weighted telah berjalan efektif dan efisien (Giawa, 2018).

Penelitian dari Marlinda dengan tema : Sistem Rekomendasi Destinasi Wisata di Kota Kupang dengan Metode Weighted Product. Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang, membangun dan mengimplementasikan suatu sistem pendukung keputusan yang dapat memberikan solusi berupa rekomendasi destinasi wisata di Kota Kupang dilihat dari 3 variabel kriteria : biaya, fasilitas yang disediakan dan review pengunjung. Hasil akhir alternatif terbaik adalah Untuk wisata kuliner : Kuliner Taman Nostalgia (0.0904)(Overbeek, 2018).

Berdasarkan uraian dari penelitian terdahulu maka terdapat perbedaan dengan penelitian sekarang yakni obyek penelitian di kabupaten sragen belum pernah dilakukan, jumlah variabel kriteria yang berbeda, pada penelitian terdahulu rata-rata menggunakan 3 kriteria sedang berdasarkan hasil survie lapangan bahwa pihak Kepala Dinas Pariwisata menginginkan untuk dibuatkan dengan berdasarkan 4 Kriteria seperti : Lokasi, Fasilitas, Tiket dan Keamanan. Sehingga peneliti tertarik untuk mengembangkan penelitian ini yang lebih baik. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik membuat penelitian dengan tema : Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata Terbaik di Kabupaten Sragen dengan Metode Weighted Product. Di harapkan dapat memberikan dampak manfaat bagi masyarakat dalam menentukan obyek wisata terbaik (Handrianto, 2020).

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan judul “Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata Terbaik di Kabupaten Sragen menggunakan Metode Weighted Product” yang berguna untuk membantu wisatawan dan Kepala Dinas Pariwisata dalam menentukan obyek wisata terbaik. Setelah penelitian ini dilakukan di tahun selanjutnya dikembangkan dengan penambahan algoritma klasifikasi, sehingga dapat membantu masyarakat dan Dinas Pariwisata dalam mengklasifikasi jenis wisata yang beragam dimasing-masing daerah (Sweta, 2020).

## **METODE**

Penelitian ini termasuk dalam kelompok penelitian kuantitatif eksperimental dengan melakukan ujicoba pada data wisata untuk membuat perancangan sistem pendukung keputusan pemilihan obyek wisata terbaik.

a. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam rangka pengumpulan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini seperti Wawancara yakni peneliti mewawancarai secara langsung kepada bagian pusat informasi pariwisata yang berakitan langsung dengan studi kasus yang sedang dilakukan dalam penelitian. Observasi yakni peneliti melakukan pengamatan secara langsung terkait sistematis dalam proses penelitian. Studi Pustaka yakni mencari dari beberapa literature terkait dalam tujuan penelitian ini (Abdurahim, 2021).

b. Sumber Data

Dalam Proses penyusunan penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder yang mendukung dalam pelaksanaan dari proses penelitian yang dilakukan. Data Primer berupa data profil dinas pariwisata, data tempat obyek wisata di dinas kabupaten sragen. Data Sekunder berupa data kriteria obyek terbaik dari masyarakat (Harahap, 2019).

c. Tempat Obyek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di DISPORA Kabupaten Sragen yang beralamat Jl. Diponegoro No.467, Magero, Sragen Jawa Tengah 57211.

d. Analisa Alur Penelitian

Analisis Data dalam Proses Kegiatan Penelitain ini secara ringkas diurutkan sebagai tahapan berikut :

- 1) Mulai: Mempersiapkan Kegiatan Penelitian.
- 2) Studi Literatur: Mengumpulkan Sumber Penelitian.
- 3) Pengumpulan Data: Mengumpulkan Data-Data yang mendukung dalam Penelitian.
- 4) Membuat Pemodelan Sistem: Merancang Model pada Contex Diagram, HIPO, DAD dan ERD.
- 5) Melakukan Perancangan Sistem: Pembuatan Sistem Program Aplikasi dengan bahasa PHP dan Database MySQL.
- 6) Melakukan Pengujian Sistem: Pengujian Sistem dengan Uji Fungsionalitas dan Uji Validitas.
- 7) Melakukan Evaluasi Sistem: Memberikan Evaluasi Hasil Akhir dari Kinerja Sistem.
- 8) Membuat Penyusunan Laporan: Membuat Dokumentasi Laporan Kegiatan.
- 9) Selesai

Alur Kegiatan Penelitan secara umum dapat diuraikan seperti pada gambar 2.



Gambar 2. Alur Kegiatan Penelitian

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Penelitian ini berisi tentang perancangan Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata Terbaik di Kabupaten Sragen dengan Menggunakan Metode Weighted Product. Dalam pembahasan ini dimulai dari Analisis kebutuhan Sistem, Permodelan Sistem, Perancangan Sistem, Pengujian Sistem dan Evaluasi Sistem (Wahyudi, 2019).

**3.1. Analisis Kebutuhan Sistem**

Kabupaten Sragen merupakan salah satu kota yang memiliki potensi daerah yang indah dan beragam. Berdasarkan Analisis lapangan yang telah dilakukan oleh peneliti maka diperoleh informasi berupa data obyek wisata di sragen beserta kriteria dan bobotnya. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1. Data Obyek Wisata Kab. Sragen**

No	Nama	Lokasi	Fasilitas	Biaya	Keamanan
1	Museum Purbakala Sangiran	Sangat Strategis	2 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet	8000	Security, Rak Loker, CCTV

---

2	Gemolong Edupark (Taman Kota)	Cukup Strategis	4 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah dan Food Court	6000	Security, Rak Loker
3	Permandian Air Panas Ngunut	Strategis	2 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet	4000	Security, Rak Loker
4	Gunung Kemukus	Kurang Strategis	1 Fasilitas : Tempat Sampah	5000	Security
5	Ndayu Park	Sangat Strategis	3 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah	5000	Security, Rak Loker, CCTV
6	Zensho Family Karaoke	Strategis	2 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet	3000	Security
7	Kedung Grujug	Strategis	4 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah dan Food Court	7000	Security, Rak Loker, CCTV
8	Taman Kridoanggo Sragen	Kurang Strategis	3 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah	5000	Security, Rak Loker
9	Gemolong Edupark (Taman Kota)	Sangat Strategis	1 Fasilitas : Tempat Sampah	4000	Security
10	Waduk Kembangan	Strategis	4 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah dan Food Court	8000	Security, Rak Loker, CCTV
11	Indo Waterboom	Cukup Strategis	2 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet	7000	Security
12	Komplek Rumah Tua Belanda	Kurang Strategis	3 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah	6000	Security, Rak Loker
13	Museum Manusia Purba Klaster Bukuran	Kurang Strategis	1 Fasilitas : Tempat Sampah	5000	Security, Rak Loker, CCTV
14	Taman Bunga Ganesha Sukowati	Sangat Strategis	1 Fasilitas : Tempat Sampah	6000	Security, Rak Loker
15	Alaska Kedawung	Cukup Strategis	4 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah dan Food Court	4000	Security

---

Berdasarkan Obyek wisata dari tabel 1 diatas maka permasalahan yang terjadi adalah banyak masyarakat kesulitan dalam menentukan obyek wisata terbaik, karena banyaknya tempat wisata di kabupaten sragen dan memiliki banyak kriteria yang beragam sehingga menyulitkan masyarakat dan dinas pariwisata dalam menentukan obyek wisata terbaik berdasarkan seluruh kriteria. Pada sistem lama yang telah berjalan dalam menentukan obyek wisata terbaik hanya berdasarkan 1 kriteria saja yakni berdasarkan biaya tiket masuk

termurah (Kurniawan, 2020). Akan tetapi model sistem lama ini memiliki kelemahan karena dalam menentukan obyek wisata terbaik hanya mengacu 1 kriteria saja dan mengabaikan kriteria yang lain. Untuk itu perlu adanya suatu sistem pendukung keputusan yang dapat melakukan proses perbandingan terhadap alternatif terbaik dengan menerapkan semua kriteria. Solusi dari permasalahan tersebut maka peneliti merancang Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata Terbaik dengan Menggunakan Metode Weighted Product (Bagir, 2018).

Metode ini dipilih karena merupakan salah satu jenis algoritma yang digunakan untuk penyelesaian sistem pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan kriteria dan bobot. Metode tersebut memiliki kemampuan untuk melakukan proses perbandingan untuk menentukan alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang ada. Dalam proses perhitungannya diperlukan adanya data obyek wisata, data kriteria dan data bobot kriteria. Kriteria ini berguna sebagai variabel dalam menentukan pengambilan keputusan sedangkan bobot berguna sebagai penentu tingkat prioritas dari masing-masing kriteri (Pamungkas, 2019). Adapun nilai dari masing-masing kriteria dan bobot dalam pemilihan perawat terbaik dapat dilihat di tabel 1.

**Tabel 1. Kriteria dan Bobot**

Kode	Kriteria	Bobot	Keterangan
K1	Lokasi	40%	Benefit
K2	Fasilitas	30%	Benefit
K3	Biaya	20%	Cost
K4	Keamanan	10%	Benefit

**Keterangan**

- Benefit artinya suatu kriteria yang apabila semakin tinggi nilai maka semakin terpilih.
- Cost artinya suatu kriteria yang apabila semakin rendah nilai maka semakin terpilih.

Adapun penjelasan dari masing-masing kriteria pada sistem pendukung keputusan pemilihan obyek terbaik sebagai berikut:

**1) Kriteria Lokasi**

Pada kriteria lokasi diukur berdasarkan kondisi lokasi pada obyek wisata, Artinya Apabila lokasi obyek sangat strategi maka semakin diutamakan dalam menentukan obyek wisata, Kriteria ini termasuk bersifat benefit. Adapun konversi nilai kriteria lokasi wisata dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Kriteria Lokasi**

No	Kriteria Kinerja	Nilai
1	Sangat Strategis	10
2	Strategis	8
3	Cukup Strategis	6
4	Kurang Strategis	4

## 2). Kriteria Fasilitas

Pada kriteria fasilitas ini diukur berdasarkan banyaknya jumlah fasilitas yang di sediakan oleh masing-masing obyek wisata. Artinya semakin banyak fasilitas yang di sediakan oleh tempat wisata maka semakin diutamakan untuk ditetapkan sebagai wisata terbaik. Konversi nilai dari fasilitas dapat dilihat pada tabel 3.

**Tabel 3. Kriteria Fasilitas**

No	Kriteria Kinerja	Nilai
1	4 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah dan Food Court	10
2	3 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet, Tempat Ibadah	8
3	2 Fasilitas : Tempat Sampah, Toilet	6
4	1 Fasilitas : Tempat Sampah	4

## 3). Kriteria Biaya

Pada kriteria Biaya yang dimaksud adalah biaya tiket masuk kedalam obyek wisata, Apabila semakin murah atau rendah biaya tiket masuk maka semakin menjadi prioritas dalam menentukan obyek wisata terbaik. Adapun konversi nilai kriteria biaya dilakukan yakni dengan membagi nilai 1000 untuk seluruh biaya tiket masuk. Hal ini agar diperoleh kemudahan dalam perhitungan manual pada Algoritma WP.

## 4). Kriteria Keamanan

Pada kriteria keamanan ini diukur berdasarkan banyaknya keamanan yang disediakan oleh masing-masing dari tempat obyek wisata tersebut. Artinya semakin banyak keamanan yang disediakan dari lokasi obyek wisata tersebut maka akan semakin diutamakan. Konversi nilai keamanan dapat dilihat pada tabel 4.

**Tabel 4. Kriteria Keamanan**

No	Kriteria Keamanan	Nilai
1	Security, Rak Loker, CCTV	10
2	Security, Rak Loker	8
3	Security	6

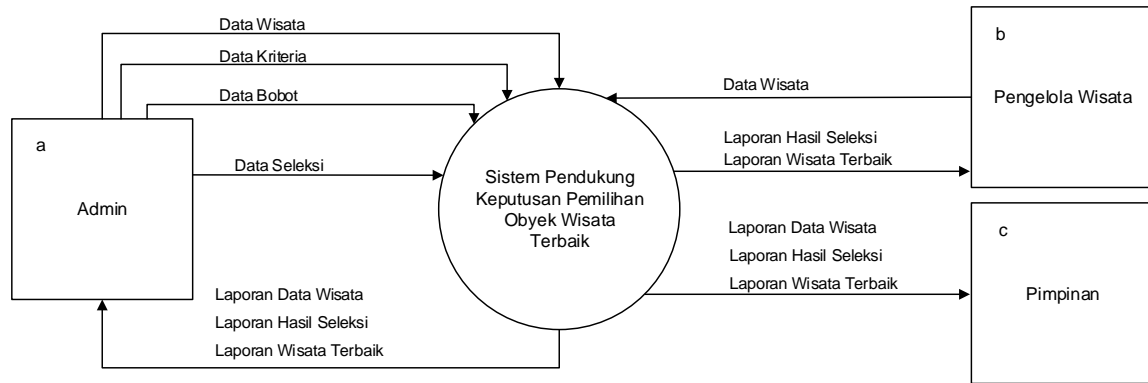
## 3.2. Pemodelan Sistem

Pemodelan Sistem berisi tentang desain dalam melakukan perancangan sistem. Hal ini bertujuan untuk memberikan gambaran alur sistem dari awal sampai akhir, sehingga dapat mempermudah dalam pengembangan sistem.

### 1). Context Diagram

Contex Diagram Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata terbaik di Kabupaten Sragen dengan Metode Weighted Product dapat dilihat pada gambar 3.

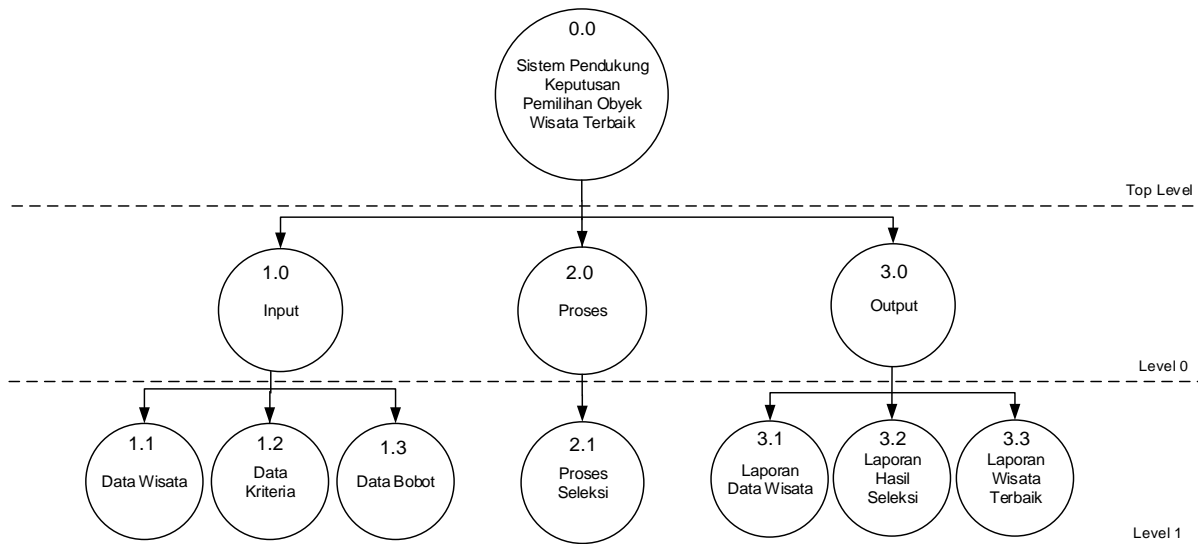




**Gambar 3. Desain Context Diagram**

2). HIPO

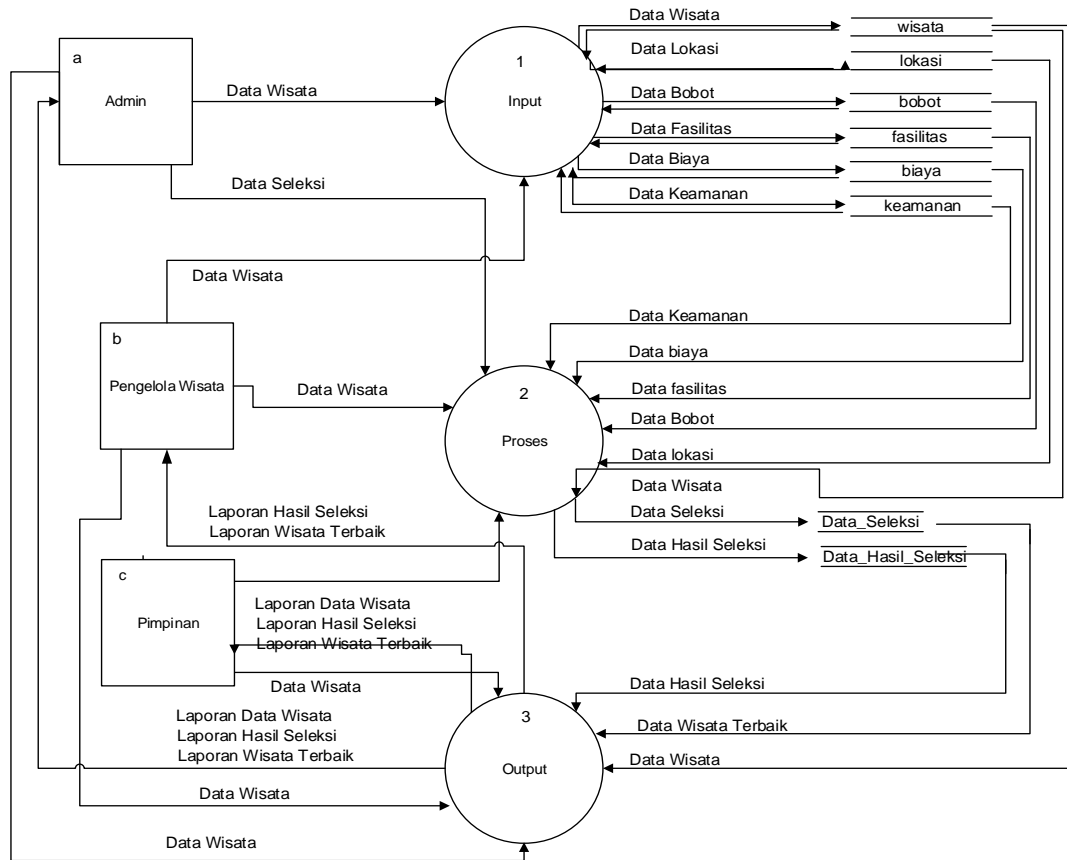
Desain Hierarki Input Process Output (HIPO) pada Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata terbaik di Kabupaten Sragen dengan Metode Weighted Product dapat dilihat pada gambar 4.



**Gambar 4. Desain HIPO SPK Obyek Wisata**

2). DAD (Diagram Arus Data)

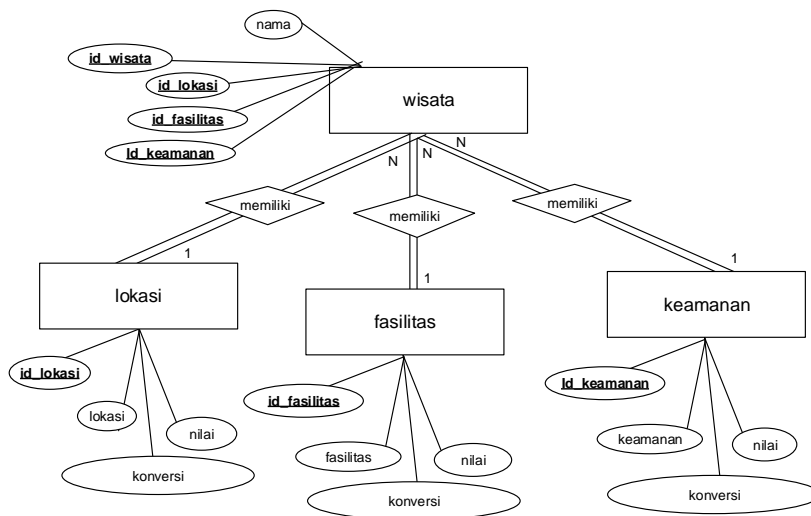
Desain Diagram Arus Data (DAD) pada Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata terbaik di Kabupaten Sragen dengan Metode Weighted Product dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. DAD SPK Obyek Wisata

4). ERD (Entity Relation Diagram)

Desain *Entity Relationship Diagram* pada Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Wisata terbaik di Kabupaten Sragen dengan Metode Weighted Product dapat dilihat pada gambar 6.



**Gambar 6. ERD SPK Obyek Wisata**

Penjelasan dari ERD sebagai berikut:

a. Pada relasi antar entitas diatas, terdapat 4 entitas yang dapat melakukan relasi seperti: entitas wisata, lokasi, fasilitas dan keamanan. karena memiliki primary key id sama.

\* Entitas: objek-objek yg memiliki karakteristik yang sama.

b. Pada entitas wisata terdapat Atribut yang memiliki Primary key yang dapat melakukan relasi. Atribut tersebut seperti: id\_wisata, id\_lokasi, id\_fasilitas dan id\_keamanan.

c. Pada entitas wisata ada Primary key = id\_wisata, lalu entitas lokasi, ada Primary key = id\_lokasi, lalu entitas fasilitas ada Primary key = id\_fasilitas, lalu entitas keamanan ada Primary key = id\_keamanan.

d. Kemudian pada entitas wisata, juga terdapat atribut Primary key yang sama, sehingga bisa berhubungan/relasi many to one (Windymastuti, 2020).

**KESIMPULAN**

Pada Penelitian ini telah menghasilkan sebuah Program Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Obyek Terbaik di Kabupaten Sragen dengan menggunakan Metode Weighted Product yang telah mampu melakukan proses perancangan dalam menentukan Alternatif Obyek Wisata Terbaik yaitu di Ndayu Park. Hal ini berdasarkan nilai vektor tertinggi 0.0852 dari proses perhitungan algoritma yang berdasarkan banyak seperti lokasi, fasilitas, biaya dan keamanan. Sehingga sistem yang telah dirancanga dapat memberikan manfaat bagi Masyarakat dan Kepala Dinas Pariwisata dalam melakukan pengambilan keputusan pemilihan wisata terbaik. Hasil Pengujian sistem yang dilakukan pada uji fungsionalitas terlihat hasil yang menunjukkan data diterima pada seluruh sekenario uji maka sistem dinyatakan berfungsi dengan baik. Hasil Pengujian pada uji validitas telah menunjukkan hasil yang sesuai atau sama antara hasil perhitungan manual (algoritma) dan hasil perhitungan diprogram sehingga sistem dinyatakan valid 100%.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ningsih SR, Hartama D, Wanto A, Parlina I, Solikhun. Penerapan Sistem Pendukung Keputusan Pada Pemilihan Objek Wisata di Simalungun. *Semin Nas Teknol Komput Sains*. 2019;731-5.
- Aidah M, Rasmita H. Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Destinasi Wisata. 2018;25-36.
- Purwandani AR, Husodo AY, Bimantoro F. Analisis Efektifitas Metode Weighted Product dan TOPSIS dalam Mendiagnosa Serangan Asma. *J Comput Sci Informatics Eng*. 2019;3(1):1-9.
- Wardhani AK, Anindyaputri A. Sistem Informasi Pemilihan Tempat Wisata Menggunakan Metode Weighted Product. *Indones J Technol Informatics Sci*. 2020;2(1):27-32.
- Giawa EA. Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Tempat Wisata Terfavorit di Nias Selatan dengan Metode Weighted Product (WP). *Publ Ilm Teknol Inf Neumann* 2018;3(1):77-80. Available from: <https://www.neliti.com/publications/283784/sistem-pendukung-keputusan-penentuan-tempat-wisata-terfavorit-di-nias-selatan-de>.
- Muqorobin, M. (2021). Analysis of Fee Accounting Information Systems Lecture At Itb Aas Indonesia In The Pandemic Time Of Covid-19. *International*

- Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR), 5(3), 1994-2007.
- Overbeek MV, Naatonis RN. Sistem Rekomendasi Destinasi Wisata Di Kota Kupang Dengan Metode Weighted Product. High Educ Organ Arch Qual J Teknol Inf. 2018;10(1):30-4.
- Handrianto Y, Sanjaya B. Model Waterfall Dalam Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Produk Dan Outlet Berbasis Web. J Inov Inform. 2020;5(2):153-60.
- Sweta IN. Perancangan Sistem Penentuan Objek Wisata di Bali Masa Pandemi COVID-19 dengan Metode Weighted Product yang Dimodifikasi. MATRIK J Manajemen, Tek Inform dan Rekayasa Komput. 2021;20(2):367-78.
- Ikamah ASW. Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Tempat Wisata Purworejo Menggunakan Metode SAW. Semin Nas Teknol Inf dan Multimed. 2018;2(8):91-6.
- Abdurahim I, Effendi MS, Alex MA. Scientia Sacra : Jurnal Sains , Teknologi dan Masyarakat Sistem Penunjang Keputusan Penjualan Pakaian Dengan Metode Weighted Product (WP). 2021;1(3):222-6.
- Harahap SZ, Dar MH. Aplikasi Dan Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Pada Upi Convention Center Dengan Menggunakan Bahasa Pemrograman Php Dan Mysql. J Inform. 2019;6(3):24-7.
- Kurniawan, T. Bayu S. Perancangan Sistem Aplikasi Pemesanan Makanan dan Minuman Pada Cafeteria NO Caffe di TANjung Balai Karimun Menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan My.SQL. J Chem Inf Model. 2020;53(9):1689-99.
- Bagir H, Putro BE. Analisis Perancangan Sistem Informasi Pergudangan di CV. Karya Nugraha. J Media Tek dan Sist Ind. 2018;2(1):30
- Muqorobin, M. (2021). Analysis Of Fee Accounting Information Systems Lecture At Itb Aas Indonesia In The Pandemic Time Of Covid-19. International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR), 5(3), 1994-2007..
- Wahyudi I, Bahri S, Handayani P. Aplikasi Pembelajaran Pengenalan Budaya Indonesia. 2019;V(1):135-8
- Pamungkas, M. L. (2019). Sistem pendukung keputusan rekomendasi tempat wisata di pasuruan menggunakan metode Weighted Product berbasis Android (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Muqorobin, M., Rais, N. A. R., Effendi, T. F., Prakoso, A. S., & Tristanto, R. D. (2020). SISTEM INFORMASI KELURAHAN KRIKILAN BERBASIS WEB. BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT, 2(2).
- Windymastuti, D. Y. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Objek Wisata Di Yogyakarta Menggunakan Metode Weighted Product (WP) (Doctoral dissertation, Universitas AMIKOM Yogyakarta).
- Sinaga, S., Prayudha, J., & Yetri, M. (2022). Penentuan Tempat Wisata Terbaik Dengan Metode Weighted Product. Jurnal Sistem Informasi Triguna Dharma (JURSI TGD), 1(4), 384-393
- Jannah, A. M., Muqorobin, M., & Widiyanto, W. W. (2020). Analysis Of Kids Garden Dapodic Application System. International Journal of Computer and Information System (IJCIS), 1(3), 55-58.
- Adiansyah, M. H., Ahsan, M., & Budianto, A. E. (2020). Implementasi Metode Weighted Product sebagai Sistem Rekomendasi Wisata dan Kuliner

Favorit di Malang. RAINSTEK: Jurnal Terapan Sains & Teknologi, 2(2), 147-153.

Sya'id, M. (2022). Sistem pendukung keputusan pemilihan tempat wisata di Kota Batu menggunakan Metode Weight product berbasis android (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).

**Analisis Pengaruh Religiusitas, Loyalitas, dan Margin Murabahah Terhadap Minat Pembiayaan Akad Murabahah Di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Kantor Cabang Karangnongko**

**Ade Handoko, Iin Emy Prastiwi, Abdul Haris Romdhoni**

Program Studi Ekonomi Syariah, Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

E-mail: [iinemyprastiwi24@gmail.com](mailto:iinemyprastiwi24@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh religiusitas, loyalitas, dan margin murabahah terhadap bunga pembiayaan akad murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan populasi anggota KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko yang memiliki pembiayaan murabahah, sampel diambil menggunakan rumus slovin dan teknik pengambilan sampel menggunakan random sampling. Analisis data menggunakan model regresi linier berganda. Hasil penelitian ini secara parsial variabel religiusitas tidak berpengaruh signifikan  $0,440 > 0,005$  terhadap minat pembiayaan. Variabel loyalitas berpengaruh signifikan sebesar  $0,000 < 0,005$  terhadap minat pembiayaan. Variabel margin murabahah berpengaruh signifikan sebesar  $0,010 < 0,005$  terhadap minat pembiayaan. Sementara itu, penelitian menemukan bahwa religiusitas, loyalitas, dan margin murabahah secara simultan mampu memberikan pengaruh sebesar 60,7% terhadap minat pembiayaan akad murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko.

**Kata kunci :** religiusitas, loyalitas, margin, murabahah, BMT

**Abstract**

*This study aims to determine the effect of religiosity, loyalty, and murabahah margins on interest in financing murabahah contracts at KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Karangnongko Branch. This study uses a quantitative approach with a population of members of KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Karangnongko Branch who has murabahah financing, the sample is taken using the slovin formula and the sampling technique uses random sampling. Data analysis using multiple linear regression model. The results of this study partially religiosity variable has no a significant effect of  $0.440 > 0.005$  on interest in financing . Loyalty variable has significant effect of  $0.000 < 0.005$  on interest in financing. The murabahah margin variable has significant effect of  $0.010 < 0.005$  on interest in financing. Meanwhile, the study found that religiosity, loyalty, and murabahah margins were simultaneously able to have an effect of 60.7% on interest in financing murabahah contracts at KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Karangnongko Branch.*

**Keywords :** religiosity, loyalty, margin, murabahah, BMT

**PENDAHULUAN**

Lembaga keuangan memiliki peran yang sangat besar dalam memenuhi kebutuhan di seluruh lapisan masyarakat. Lembaga keuangan mampu menjawab semua keinginan masyarakat, dalam bentuk pemenuhan kebutuhan yang bersifat

konsumtif maupun produktif. Seiring perkembangan jaman dan berjalannya waktu serta semakin berkembangnya ilmu pengetahuan masyarakat, lembaga keuangan pada umumnya mendapat pandangan sebelah mata karena terdapat unsur ribawi dalam proses transaksi. Terutama pada masyarakat muslim yang mengkritisi tentang adanya praktik ribawi pada setiap lembaga keuangan. Hal inilah yang memicu masyarakat muslim dengan penerapan ilmu syariah pada aspek lembaga keuangan dengan mendirikan sebuah perbankan berbasis syariah.

Kehadiran lembaga keuangan berbasis syariah guna menjawab tantangan yang ada di masyarakat tentang adanya sebuah lembaga keuangan yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat yang bermacam-macam. Dengan memberikan sarana dan pra-sarana berupa model pembiayaan yang berbeda dari perbankan pada umumnya seperti akad murabahah, mudharabah, musyarakah, dan ijarah yang mana hal tersebut tidak ditemukan di bank konvensional manapun.

Menurut Monger dan Rawashdeh (dalam Nafik dan Wahyudi, 2018) lembaga keuangan syariah merupakan salah satu perwujudan dari adanya sistem keuangan islam. Salah satu lembaga keuangan yang populer di kalangan masyarakat menengah kebawah ialah Baitul Mal wa Tamwil atau biasa disebut BMT. Keberadaan BMT ini diharapkan mampu memecah masalah keuangan masyarakat akan ketergantungan terhadap rentenir yang dinilai mampu mengatasi pendanaan. Namun keberadaan rentenir ini seperti sebuah pisau bermata 2 yang mana transaksi keuangan yang digunakan oleh rentenir dinilai tidak syariah dan mengandung unsur riba. Dengan adanya lembaga keuangan syariah ini diharapkan mampu mengawal para pengusaha dalam mengembangkan usaha dan bisa menghilangkan atau mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir yang sebelumnya mampu memenuhi kebutuhan pendanaan masyarakat. Pada akhirnya seiring perkembangan sosial-religius masyarakat lembaga keuangan syariah lebih diminati, karena kesadaran masyarakat akan pentingnya transaksi syariah yang diharapkan bisa mendatangkan keberkahan bagi dunia dan akhirat.

Salah satu BMT yang berdampingan langsung kepada masyarakat yaitu KSPPS BMT Syech Hasyim Asyari. KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari merupakan sebuah lembaga ekonomi mikro dan lembaga keuangan non bank yang bertujuan untuk memperkuat perekonomian Nahdlatul Ulama (NU) Kabupaten Klaten pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta sebagai salah satu media berdakwah. Lembaga keuangan syariah tersebut terletak di Jl. Raya Klaten-Solo Km.05 Desa Jombor, Kecamatan Ceper, Kabupaten Klaten serta lokasinya berada diantara 2 kota besar, yaitu kota yang terletak antara Kota Solo dan Kota Yogyakarta. Melihat lokasi yang sangat strategis itu maka Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama (PC NU) Kabupaten Klaten bersama para tokoh nahdliyin mempunyai gagasan untuk mendirikan sebuah lembaga yang bermanfaat bagi masyarakat, yaitu lembaga keuangan syariah yang berbadan hukum koperasi kemudian diberi nama Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Mal wa Tamwil (BMT) Syech Hasyim Asyari. Sesuai dengan ketentuan koperasi yang tertuang pada Undang-Undang Dasar No.25 tahun 1992 tentang Perkoperasian, maka BMT tersebut termasuk salah satu badan usaha dan hukum yang harus dikelola dengan profesional yang tetap menjunjung nilai kekeluargaan dan kehati-hatian. Dengan adanya koperasi syariah ini, diharapkan mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan warga Nahdliyin serta masyarakat pada umumnya yang beraneka ragam.

Sebelum melakukan penelitian penulis mengetahui terkait KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari bahwa lembaga keuangan syariah ini sudah memiliki beberapa cabang yang terdapat di kecamatan Karangnongko, Klaten Selatan, dan Tulung. Hal ini dilakukan sebagai upaya pendistribusian jasa keuangan syariah bisa tersebar ke seluruh lapisan masyarakat. Berdasarkan hasil pengamatan yang didapatkan peneliti pada waktu pengamatan di KSPPS BMT Syech Hasyim Asyari Cabang Karangnongko, Para nasabah yang datang ke kantor dari anggota maupun calon anggota adalah jamaah nahlatul ulama yang berasal dari berbagai daerah berusaha turut berpartisipasi mengembangkan BMT Syech Hasyim Asyari Cabang Karangnongko.

### **Murabahah**

Menurut Iska (2014) murabahah adalah suatu perjanjian jual-beli barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan sesuai yang telah disepakati. Murabahah merupakan akad yang laris atau paling sering digunakan di lembaga keuangan syariah manapun. Hal ini sesuai apa yang diterangkan oleh Antonio (2001) bahwa mudharabah dan musyarakah jarang dipakai atau dipakai dan pembiayaan murabahah yaitu jual-beli dengan sistim mark up lebih diminati masyarakat. Selain karena memiliki resiko yang kecil, akad ini tergolong tidak terlalu rumit dibanding akad pembiayaan syariah lainnya. Meskipun akad ini sering digunakan namun pada kenyataannya masyarakat belum mengerti proses dan prosedur dari akad ini. Sehingga masyarakat menganggap bahwa pada praktiknya tidak jauh beda dengan lembaga keuangan konvensional. Landasan hukum *akad murabahah* sebagai berikut:

- a. Firman Allah SWT sebagaimana disebutkan dalam surat An Nisa ayat 29 dan ayat 5 dibawah ini:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-sukadiantarakamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” . (QS. An-Nisaa:29)

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُم الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

Artinya:” Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik”.(QS. An-Nisa:5)

- b. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI (DSN-MUI)

Lembaga keuangan syariah menggunakan atau merujuk fatwa MUI dan Dewan Syariah Nasional MUI dalam menjalankan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah. Terdapat 4 metode fatwa: (1) memilih manhaj yang termudah, (2) memisahkan yang halal dari yang haram, (3) mengkaji ulang atas hukum terdahulu, (4) melakukan *tahqiq al-manath* atau menelusuri *illat* hukum dimasa lalu untuk berhukum di masa kini. Berikut daftar fatwa DSN MUI per tahun 2021:

**Tabel 1 Fatwa DSN-MUI**

NO	Fatwa Dewan Syariah Nasional dan MUI
1	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.04/DSN-



	MUI/IV/ 2000 tentang murabahah
2	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.13/DSN-MUI/IV/ 2000 tentang uang mukadalam murabahah
3	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.16/DSN-MUI/IX/ 2000 tentang diskon dalam murabahah
4	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.23/DSN-MUI/III/ 2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah
5	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.46/DSN-MUI/II/ 2005 tentang potongan dalam tagihan murabahah
6	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.47/DSN-MUI/II/ 2005 tentang penyelesaian piutang bagi nasabah tidak mampu membayar
7	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.48/DSN-MUI/II/ 2005 tentang penjadwalan kembali tagihan murabahah
8	Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No.49/DSN-MUI/II/ 2005 tentang konversi akad murabahah

### **Rukun Murabahah**

Menurut Nafik dan Rofiul (2018) rukun murabahah terdiri dari penjual, pembeli, aset, harga, ijab kabul. Serta syarat-syarat yang harus terpenuhi dalam murabahah antara lain :

- a. Pembeli harus mengetahui harga pembelian barang yang dibeli
- b. Jumlah keuntungan penjual harus diketahui pembeli
- c. Barang yang dibeli jelas kriterianya, ukuran, jumlah, dan sifat-sifatnya
- d. Penjual dan pembeli saling rela
- e. Penjual dan pembeli mempunyai kekuasaan serta cakap hukum dalam transaksi jual-beli
- f. Sistem pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama
- g. Harga jual tidak boleh berubah sejak akad hingga selesai

### **Religiusitas**

Menurut Chaplin (1995) mengatakan bahwa religi adalah sistem kompleks yang terdiri dari kepercayaan dan keyakinan yang tercermin dalam diri seseorang serta melaksanakan kegiatan-kegiatan keagamaan dengan tujuan membuat hubungan dengan tuhan. Religiusitas bisa disebut sebagai serangkaian perjalanan untuk menuju tuhan dengan ritual-ritual keagamaan atau perbuatan kepada sesama manusia. Religiusitas membantu membantu manusia untuk dapat selalu berharap kepada tuhan yang telah menciptakan dirinya dan alam semesta tanpa imbalan apapun. Adapun menurut Glock dan Stark (dalam Mayasari, 2014) terdapat lima aspek dimesi dari religiusitas sebagai berikut:

- a. Dimensi ideologi atau keyakinan, yaitu dimensi dari keberagaman yang berkaitan dengan apa yang harus dipercayai, misalnya kepercayaan kepada Tuhan, malaikat, surga dan sebagainya. Kepercayaan atau doktrin agama adalah hal yang paling mendasar.
- b. Dimensi peribadatan, yaitu dimensi keberagaman yang berkaitan dengan sejumlah perilaku, yang mana perilaku tersebut sudah ditetapkan agama

seperti tata cara ibadah, pembaptisan, pengakuan dosa, berpuasa, salat atau menjalankan ritual-ritual khusus pada hari suci.

- c. Dimensi pengetahuan, yaitu berkaitan dengan pemahaman dan pengetahuan seseorang terhadap ajaran-ajaran agama yang dianutnya.
- d. Dimensi pengalaman, yaitu dimensi yang berkaitan dengan akibat dari ajaran agama yang dianutnya serta diaplikasikan melalui sikap dan perilaku dalam kehidupan sehari-hari.
- e. Dimensi penghayatan, yaitu dimensi yang berkaitan dengan perasaan keagamaan yang dialami oleh penganut agama atau seberapa jauh seseorang dapat menghayati pengalaman dalam ritual agama yang dilakukannya, misalnya saat menunaikan ibadah salat secara kusyuk.

### **Loyalitas**

Menurut Mashuri (2020) loyalitas merupakan respon perilaku pembelian yang dapat terungkap secara terus-menerus oleh pengambil keputusan dengan memperhatikan satu atau lebih merek alternatif dari sejumlah merek sejenis dan merupakan fungsi proses psikologis. Sifat loyalitas terhadap suatu merek atau produk sangat perlu diperhatikan, entah karena suatu kecocokan terhadap produk maupun merek tersebut atau karena hubungan yang lain. Hal yang bisa memicu loyalitas biasanya terdapat pada kepuasan konsumen pada produk maupun merek atau pelayanan yang diberikan kepada konsumen pada saat transaksi. Seseorang yang sudah memiliki sifat loyal memiliki kecenderungan untuk enggan berganti atau sekadar mencoba produk lain. Menurut Tjiptono (2012) membagi 6 dimensi loyalitas, terdiri dari:

- a. Pembelian Ulang
- b. Kebiasaan mengkonsumsi merek
- c. Rasa suka yang besar pada merek
- d. Ketetapan pada merek
- e. Keyakinan bahwa merek tertentu adalah yang terbaik
- f. Rekomendasi merek pada orang lain.

### **Margin Murabahah**

Menurut Maulida dan Nawirah (2018) *margin* merupakan persentase tingkat selisih yang mengalami peningkatan dari biaya perolehan/biaya produksi dan harga jual. Jadi *margin murabahah* adalah selisih tingkat biaya perolehan atau harga modal dengan harga jual. Menurut Muhammad (2018) terdapat beberapa indikator untuk mengukur *margin murabahah* sebagai berikut

- a. Komposisi pendanaan
- b. Tingkat persainagan
- c. Risiko pembiayaan
- d. Jenis nasabah
- e. Kondisi perekonomian
- f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

### **Minat Pembiayaan**

Menurut Oliver (dalam Roni 2018) mengatakan minat pelanggan terhadap suatu produk maupun jasa merupakan sesuatu didapatkan melalui pembelajaran dan proses berpikir yang bisa membentuk persepsi terhadap produk maupun jasa. Minat bisa timbul dari dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan suatu

perilaku yang sesuai dengan keinginannya secara sukarela. Menurut Nafik dan Wahyudi (2018) pembiayaan merupakan pengelolaan penyaluran dana yang dijalankan bank syariah meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sedemikian rupa sehingga berjalan dengan baik sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan pendapat di atas dapat diartikan bahwa minat pembiayaan adalah minat seseorang terhadap produk jasa keuangan bank syariah melalui berbagai proses tertentu. Menurut Ferdinand (2006) ada beberapa indikator untuk mengukur minat nasabah sebagai berikut:

- a. Minat transaksional  
Kesediaan seseorang untuk membeli suatu produk maupun jasa. Seseorang telah memiliki minat terhadap suatu produk yang timbul dari diri sendiri.
- b. Minat referensial  
Kesediaan seseorang merekomendasikan produk kepada orang lain tanpa secara alami. Pada umumnya konsumen yang mempunyai minat beli yang sama akan mengenalkan produk tersebut kepada orang lain.
- c. Minat preferensial  
Kecenderungan terhadap perilaku seseorang yang mempunyai preferensi pada produk tersebut. Hal ini bisa terjadi jika terjadi sesuatu terhadap produk preferensinya
- d. Minat eksploratif  
Kecenderungan terhadap perilaku seseorang untuk menggali informasi tentang produk yang disukai lebih mendalam untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk

### METODE

Penelitian ini dilakukan pada salah satu kantor KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari yang berada di Dukuh Medelan, Desa Kanoman, Kecamatan Karangnongko, Kabupaten Klaten. Penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data yang didapat pada waktu observasi melalui staf administratif. Dalam penelitian ini yang jumlah anggota KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Kantor Cabang Karangnongko berjumlah 363 anggota yang terdata sebagai penduduk di kabupaten klaten. Populasi dalam penelitian ini adalah seseorang yang menjadi anggota pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko yang berjumlah 72 anggota pembiayaan murabahah. Dalam penentuan besarnya sampel penelitian, maka peneliti akan menggunakan rumus slovin untuk menentukan jumlah sampel dengan tingkat toleransi sebesar 5% dan dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan:

n : Sampel ; N : Populasi ; e : ketidakteelitian dikarenakan kesalahan dalam pengambilan sampel yang akan ditentukan dalam penelitian ini ditentukan 0,05 atau 5 persen.

$$n = \frac{72}{1 + 72 \cdot (0.05)^2} = 61.0169 \text{ dibulatkan menjadi } 61$$

Sumber data pada penelitian ini ada 2 macam yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang didapat secara langsung oleh pihak pengumpul data. Dalam hal ini disebut responden. Data sekunder adalah data yang didapat secara tidak langsung oleh pihak pengumpul data (Sugiyono, 2015). Teknik pengambilan data yang digunakan adalah wawancara, angket(kuesioner), observasi.

Definisi operasional penelitian ini terdiri dari variabel dependen (minat pembiayaan) dan variabel independen (religiusitas, loyalitas, dan *margin murabahah*). Indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur variabel tersebut adalah sebagai berikut:

1. Variabel dependen, indikator minat pembiayaan menurut Ferdinand (2006) adalah minat transaksional, minat referensial, minat preferensial, minat eksploratif.
2. Variabel independen terdiri dari variabel sebagai berikut:
  - a. Indikator religiusitas menurut Glock dan Stark (dalam Mayasari, 2014) adalah keyakinan, ideologi/peribadatan, penghayatan, pengetahuan, pengalaman.
  - b. Indikator loyalitas menurut Tjiptono (2012) adalah pembelian ulang, kebiasaan mengkonsumsi merek, rasa suka yang besar pada merek, ketetapan merek, keyakinan bahwa merek tertentu adalah terbaik, perekomendasi merek pada orang lain.
  - c. Indikator *margin murabahah* menurut Muhammad (2018) adalah komposisi pendanaan, tingkat persaingan, risiko pembiayaan, jenis nasabah, kondisi perekonomian, tingkat keuntungan yang diharapkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil penelitian

#### 1) Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

##### a. Uji Validitas

Kriteria untuk pengujian ini adalah apabila  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka kuesioner dianggap valid, jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  maka kuesioner dianggap tidak valid. Hasil uji validitas variabel religiusitas, loyalitas, *margin murabahah*, dan minat pembiayaan semuanya valid.

**Tabel 2**

Variabel Religiusitas

Variabel	Item Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Religiusitas (X1)	X1. 1	0,358	0,254	Valid
	X1. 2	0,573	0,254	Valid
	X1. 3	0,563	0,254	Valid
	X1. 4	0,466	0,254	Valid
	X1. 5	0,456	0,254	Valid

**Tabel 3**

**Variabel Loyalitas**

Variabel	Item Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Loyalitas (X2)	X2. 1	0,389	0,254	Valid
	X2. 2	0,499	0,254	Valid
	X2. 3	0,670	0,254	Valid
	X2. 4	0,593	0,254	Valid
	X2. 5	0,737	0,254	Valid
	X2. 6	0,702	0,254	Valid

**Tabel 4**

*Variabel Margin Murabahah*

Variabel	Item Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
<i>Margin Murabahah (X3)</i>	X1. 1	0,612	0,254	Valid
	X1. 2	0,572	0,254	Valid
	X1. 3	0,617	0,254	Valid
	X1. 4	0,721	0,254	Valid
	X1. 5	0,744	0,254	Valid

**Tabel 5**

*Variabel Minat Pembiayaan*

Variabel	Item Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Minat Pembiayaan (Y)	Y. 1	0,592	0,254	Valid
	Y. 2	0,479	0,254	Valid
	Y. 3	0,687	0,254	Valid
	Y. 4	0,654	0,254	Valid
	Y. 5	0,748	0,254	Valid
	Y. 6	0,675	0,254	Valid
	Y. 7	0,615	0,254	Valid

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan metode *Cronchbchc Alpha*, apabila nilai *Cronchbach Alpha* > 0,60 maka memiliki reliabilitas yang kuat.

**Tabel 6**

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Role of Thumb</i>	Keterangan
Religiusitas (X1)	0,757	0,600	Reliabel
Loyalitas (X2)	0,769	0,600	Reliabel
<i>Margin Murabahah</i> (X3)	0,840	0,600	Reliabel
Minat Pembiayaan (Y)	0,851	0,600	Reliabel

Berdasarkan tabel diatas semua variabel lolos uji reliabilitas dengan nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60.

2) Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan metode *Kolmogorov-smirnov* apabila nilai residu > 0,05 maka nilai rside terdistribusi normal

**Tabel 7**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		61
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,30282748
Most Extreme Differences	Absolute Positive	,097
	Negative	-,097
Test Statistic		,097
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

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 diatas dapat diketahui uji normalitas *Kormogorov-Smirnov* nilai signifikasi 0,200 lebih dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai residu terdistribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji yang dilakukan dengan metode *Rank Spearman* dapat diketahui pada tabel dibawah ini. Dasar keputusan apabila signifikasi > 0,05 maka

tidak heteroskedastisitas, apabila signifikansi < 0,05 maka heteroskedastisitas.

**Tabel 8**

Variabel	Signifikan	Keterangan
Religiusitas	0,887	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas
Loyalitas	0,464	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas
Margin Murabahah	0,737	Tidak terjadi gejala heteroskedastisitas

Berdasarkan tabel diatas menyatakan pada model regresi tidak terdapat gejala heteroskedastisitas ini karena signifikansi variabel religiusitas lebih besar dari 0,05 yaitu  $0,887 > 0,05$ . Variabel loyalitas tidak terdapat gejala heteroskedastisitas karena signifikansi variabel lebih besar dari 0,05 yaitu  $0,464 > 0,05$ . Variabel margin murabahah tidak terdapat gejala heteroskedastisitas karena signifikansi variabel lebih besar dari 0,05 yaitu  $0,737 > 0,05$ . Karena semua nilai signifikansi variabel independen (X) lebih besar 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolinesritas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi yang terbentuk ada korelasi yang tinggi atau sempurna di antara variabel bebas atau tidak. Jika nilai *Tolerance* lebih besar dari 0,10 maka tidak terjadi multikolinieritas, jika nilai VIF lebih kecil dari 10.00 artinya tidak terjadi multikolinieritas.

**Tabel 9**

Variabel	Tolerance	Variance Influence Factor (VIF)	Keterangan
Religiusitas	0,760	1,316	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Loyalitas	0,612	1,634	Tidak terjadi Multikolinieritas
Margin Murabahah	0,557	1,796	Tidak Terjadi Multikolinieritas

Berdasarkan tabel hasil uji multikonieritas diatas, diketahui bahwa nilai *Tolerance* untuk variabel religiusitas (X1) adalah 0,761 atau lebih besar dari 0,10, loyalitas (X2) adalah 0,612, margin murabahah (X3) adalah 0,557 dimana semua variabel X lebih besar 0,10. Dan untuk nilai

VIF untuk variabel religiusitas adalah 1,316, loyalitas adalah 1,634, margin murabahah adalah 1,796 dimana semua variabel X lebih kecil dari 10,00. Jadi terbukti bahwa tidak terjadi gejala multikolinieritas dalam model regresi.

d. Uji Autokorelasi

Uji ini digunakan untuk menguji apakah dalam regresi linear terdapat korelasi antara antara pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada t-1. Dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

$d < dl$  atau  $d > 4-dl$  maka terdapat autokorelasi

$du < d < 4-du$  maka tidak terdapat autokorelasi

$4 - du < d < 4-dl$  maka tidak ada kesimpulan

**Tabel 10**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,779 <sup>a</sup>	,607	,586	2,36265	2,084

a. Predictors: (Constant), Margin Murabahah, Religiusitas, Loyalitas

b. Dependent Variable: Minat Pembiayaan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai yang dihasilkan oleh *Durbin-Watson* (dW) yaitu 2,084 lebih besar dari (dU) yaitu 1,4847 dan kurang dari 4-dU ( $4-1,6904 = 2,3096$ ) atau ( $1,6904 < 2,084 < 2,3096$ ) yang memenuhi syarat Durbin-Watson yaitu  $du < dw < 4-du$ . Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi autokorelasi antara variabel independent.

3) Hasil Uji Hipotesis

a. Regresi Linier Berganda

**Tabel 11**

Variabel	B	Std. Error	t hitung	Sign
(Constant)	6,232	2,776	2,245	,029
Religiusitas	,094	,121	,778	,440
Loyalitas	,583	,118	4,931	,000
Margin Murabahah	,362	,137	2,648	,010

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda diatas, persamaan regresi yang dapat disusun adalah sebagai berikut:



$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$
$$Y = 6,232 + 0,094X_1 + 0,583X_2 + 0,362X_3$$

Keterangan :

- Y : Minat Pembiayaan
- X1 : Religiusitas
- X2 : Loyalitas
- X3 : Margin Murabahah
- $\alpha$  : Konstanta regresi
- $b_1, b_2, b_3$  : Nilai Koefisien Regresi

Dari persamaan regresi tersebut diatas maka dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Nilai konstanta sebesar 6,232 artinya nilai ini akan konstan atau tetap. Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel religiusitas, loyalitas, dan margin murabahah memiliki pengaruh positif sebesar 6,232.
- 2) Nilai koefisien regresi untuk variabel religiusitas sebesar 0,094. Hal ini berarti jika variabel religiusitas naik satu poin maka minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari akan mengalami kenaikan sebesar 0,094.
- 3) Nilai koefisien regresi untuk variabel loyalitas sebesar 0,583. Hal ini berarti jika variabel loyalitas naik satu poin maka minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari akan mengalami kenaikan sebesar 0,583.
- 4) Nilai koefisien regresi untuk variabel margin murabahah sebesar 0,362. Hal ini berarti jika variabel margin murabahah naik satu poin maka minat pembiayaan murabahah di BMT Syech Hasyim Asy'ari akan mengalami kenaikan sebesar 0,362

b. Uji Parsial (uji t)

Kriteria yang digunakan yaitu menolak  $H_0$  dan menerima  $H_a$  apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , serta menolak  $H_0$  dan menerima  $H_a$  apabila  $t_{hitung} < -t_{tabel}$  maka menerima  $H_0$  dan menolak  $H_a$  atau dengan membandingkan nilai signifikansi dengan  $\alpha = 5\%$ . Adapun hasil dari Uji t dapat dilihat pada hasil tabel dibawah ini:

$$\begin{aligned} \text{Persamaan } t_{tabel} &= t(\alpha/2; n-k-1) \\ &= t(0,025; 57) \\ &= 2,00247 \end{aligned}$$

**Tabel 12**

Variabel	$t_{hitung}$	Sign	Keterangan
Religiusitas (X1)	0,778	0,565	Tidak Signifikan
Loyalitas (X2)	4,931	0,000	Signifikan
Margin Murabahah (X3)	2,648	0,010	Signifikan

Berdasarkan uji parsial diatas dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil perhitungan variabel religiusitas terhadap minat pembiayaan

Hasil perhitungan Religiusitas terhadap Minat Pembiayaan yang dihasilkan dari  $t_{hitung} < t_{tabel}$  sebesar  $0,778 < 2,00247$  sehingga  $H_0$  diterima, artinya variabel Religiusitas secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan pengujian terhadap nilai probabilitas yang dapat diketahui dari hasil Signifikansi sebesar  $0,565 > 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan artinya variabel Religiusitas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Minat Pembiayaan

2. Hasil perhitungan variabel loyalitas terhadap minat pembiayaan

Hasil perhitungan variabel Loyalitas terhadap Minat Pembiayaan yang dihasilkan dari  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar  $4,931 > 2,00247$ , sehingga  $H_0$  ditolak artinya variabel Religiusitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Minat Pembiayaan. Berdasarkan pengujian terhadap nilai probabilitas yang dapat diketahui dari hasil Signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan artinya variabel Loyalitas berpengaruh secara signifikan terhadap Minat Pembiayaan

3. Hasil perhitungan variabel *margin murabahah* terhadap minat pembiayaan

Hasil perhitungan Margin Murabahah terhadap Minat Pembiayaan yang dihasilkan dari  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar  $2,648 > 2,00247$ , sehingga  $H_0$  ditolak artinya variabel Margin Murabahah secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Minat Pembiayaan. Berdasarkan pengujian terhadap nilai probabilitas yang dapat diketahui dari hasil Sig sebesar  $0,010 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan artinya variabel Margin Murabahah berpengaruh secara signifikan terhadap Minat Pembiayaan

c. Uji Simultan (Uji F)

Adapun hasil dari uji F adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Persamaan} \quad f_{tabel} &= f(k;n-k) \\ &= f(3;58) \\ &= 2,76 \end{aligned}$$

**Tabel 13**

<b>Model</b>	<b>Sum of Squares</b>	<b>Df</b>	<b>Mean Square</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
1 Regression	490,836	3	163,612	29,310	0,000 <sup>b</sup>
Residual	318,181	57	5,582		
Total	809,016	60			

Dari hasil pengujian tabel diatas diatas dapat dilihat bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar dan dapat diketahui bahwa  $F_{tabel}$  sebesar 2,76, maka  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $29,310 > 2,76$  maka  $H_0$  ditolak yang artinya pada variabel religiusitas, loyalitas, dan margin murabahah secara simultan berpengaruh terhadap minat pembiayaan

d. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**Tabel 14**

Model	R	R squer	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,779 <sup>a</sup>	0,607	0,586	2,36265

Berdasarkan hasil pengujian seperti yang tersaji pada tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai R Squer sebesar 0,607 yang berarti pengaruh variabel religiusitas, loyalitas, dan margin murabahah secara simultan terhadap minat pembiayaan murabahah di BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko sebesar 60,7%% dan sisanya sebesar 39,3% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

**Pembahasan**

## 1. Pengaruh religiusitas terhadap minat pembiayaan

Berdasarkan hasil analisis uji t, diketahui bahwa besarnya nilai  $t_{hitung}$  pada variabel religiusitas yang didapatkan sebesar 0,778 dengan nilai signifikan sebesar 0,440. Sedangkan besarnya nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,00247 ( $df=(n-k) = 61-3= 58$ ,  $\alpha = 0,05$ ), sehingga  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $0,778 < 2,00247$ ) yang artinya religiusitas secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat pembiayaan. Berdasarkan hasil olah data diatas variabel religiusitas tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap minat pembiayaan di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko, dikarenakan religiusitas setiap orang itu berbeda meskipun masih berada pada ruang lingkup organisasi islam nahdhatul ulama (NU). Meskipun seseorang rajin menjalankan ibadah salat 5 waktu secara tepat, rajin membaca alquran, dan rajin bersedekah belum tentu berminat terhadap pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko. Hal ini diperkuat dengan variabel loyalitas yang memberikan pengaruh signifikan terhadap minat pembiayaan

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Akhyar Tarvi dan Sartiyah (2019) dan Ika Ristanti (2018) yang mengatakan bahwa Religiusitas berpengaruh terhadap minat pembiayaan *murabahah*

## 2. Pengaruh loyalitas terhadap minat pembiayaan

Berdasarkan hasil analisis uji t, diketahui bahwa besarnya nilai  $t_{hitung}$  pada variabel loyalitas yang didapatkan sebesar 4,931 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Sedangkan besarnya nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,00247 ( $df=(n-k)= 61-3 = 58$ ,  $\alpha = 0,05$ ), sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4,931 > 2,00247$ ) yang artinya loyalitas secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap minat pembiayaan. Berdasarkan olah data penelitian dapat diketahui bahwa loyalitas warga nahdhatul ulama (NU) dan masyarakat pada umumnya menjadikan KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko sebagai pilihan utama dengan mengesampingkan aspek religiusitas. Hal ini juga diperkuat dengan hasil wawancara dengan Bapak Arwan Hardiyanto selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko bahwa pendirian BMT berbasis NU

merupakan hasil kerja sama antara Pengurus Cabang NU Kabupaten Klaten dengan Majelis Wakil Cabang NU Karangnongko dan mendapat sambutan yang hangat bagi warga NU dan masyarakat sekitar pada umumnya. Dan adanya perbedaan margin yang diberikan antara warga NU yang memiliki KARTANU (kartu NU) dan masyarakat umum yaitu bagi warga NU pemegang KARTANU margin 1,4% sedangkan masyarakat umum 1,7%. KARTANU bisa didapatkan dengan mendaftar melalui pengurus Ranting NU (tingkat kelurahan) di daerah masing-masing. Tentunya hal ini semakin menambah antusias warga NU untuk dapat melakukan pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyum Asy'ari Cabang Karangnongko.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Karina Syafira (2020) yang mengatakan bahwa loyalitas berpengaruh signifikan terhadap minat menabung. Pada bagian ini peneliti melihat terdapat variabel yang sama loyalitas minat menabung. Dikarenakan belum ada penelitian yang relevan dengan menggunakan variabel loyalitas sebagai X dan minat pembiayaan sebagai Y maka peneliti memutuskan menggunakan penelitian tersebut sebagai perbandingan. Hal ini menunjukkan bahwa penelitian ini belum ada yang melakukan dengan variabel tersebut sebagai X dan Y

3. Pengaruh *margin murabahah* terhadap minat pembiayaan.

Berdasarkan hasil analisis uji t, diketahui bahwa besarnya nilai t hitung pada variabel margin murabahah yang didapatkan sebesar 2,648 dengan nilai signifikan sebesar 0,010. Sedangkan besarnya nilai t tabel sebesar 2,00247 ( $df=(n-k)= 61-3 = 58$ ,  $\alpha = 0,05$ ), sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,648 > 2,00247$ ) yang artinya margin murabahah secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap minat pembiayaan. Berdasarkan hasil olah data penelitian diatas *margin murabahah* mendapatkan pengaruh yang signifikan dikarenakan SHU yang dikelola oleh KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko sebagian digunakan untuk mengembangkan organisasi dan sebagai media dakwah. Meskipun *margin murabahah* yang ditawarkan tinggi hal itu tidak menyurutkan loyalitas warga NU terhadap KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari. Menurut hasil wawancara dengan Bapak Arwan Hardiyanto selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko membenarkan bahwa SHU yang dikelola BMT tersebut 20% dialihkan untuk dakwah ditingkat Pengurus Cabang (PC) NU Kabupaten Klaten. Dan juga selain menerapkan *margin murabahah* yang tinggi tentunya juga memberikan imbal hasil SHU yang tinggi sesuai kontribusi anggota. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Mohamad Ghozali (2021) dan Siti Maisaroh (2017) yang mengatakan bahwa *margin murabahah* berpengaruh signifikan terhadap minat pembiayaan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **a. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Variabel independen religiusitas tidak berpengaruh terhadap variabel dependen minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim

- Asy'ari Cabang Karangnongko. Hal ini dibuktikan dengan nilai Sig sebesar  $0,440 > 0,05$ , dengan  $t_{hitung} < t_{tabel}$  yaitu  $0,778 < 2,00247$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa religiusitas tidak berpengaruh terhadap minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko.
2. Variabel independen loyalitas berpengaruh terhadap variabel dependen minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko. Hal ini dibuktikan dengan nilai Sig sebesar  $0,000 < 0,05$ , dengan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $4,931 > 2,00247$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa loyalitas berpengaruh terhadap minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko.
  3. Variabel independen margin murabahah berpengaruh terhadap variabel dependen minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko. Hal ini dibuktikan dengan nilai Sig sebesar  $0,010 < 0,05$ , dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,648 > 2,00247$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa margin murabahah berpengaruh terhadap minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko.
  4. Variabel independen religiusitas, loyalitas, dan *margin murabahah* berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen minat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT Syech Hasyim Asy'ari Cabang Karangnongko dengan nilai koefisien determinasi 60,7% dan 39,3% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

### b. Saran

Penelitian ini memberikan saran kepada BMT Syech Hasyim Asy'ari untuk mempertahankan pelayanan kepada nasabah BMT, terutama warga NU yang memperoleh diskon margin lebih besar. Terbukti loyalitas kesetiaan nasabah mempengaruhi minat untuk pembiayaan di BMT Syech Hasyim Asy'ari.

### DAFTAR PUSTAKA

- Andespa, Roni. 2018. Pengaruh Atribut Produk Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bank Syariah. *Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam*. Vol 3 No 2
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta. Gema Insani
- Asri, Komala Rizka 2018. Pengaruh Tingkat Margin dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah. *Skripsi*. Bandar Lampung: Program Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung
- Bawono, Ahmad. 2016. *Multivariate Analysis Dengan SPSS*. Salatiga. STAIN Satatiga Press
- Chaplin, J.P. 1995. *Kamus Lengkap Psikologi*. Yogyakarta. PT Raja Graфика Pustaka
- Ferdinand, Augusty. 2006. *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian Untuk Skripsi, Tesis, dan Disertasi Ilmu Manajemen*. Semarang. Universitas Diponegoro

- Ghozali, Imam. 2018. *Analisis Multivariate Dengan Program IBS SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ghozali, Mohamad. 2021. Faktor Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Margin Terhadap Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah. *Skripsi*. Bandar Lampung: Program Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo
- Ifham, Ahmad & Zukhrufah. 2021. *99 Tanya Jawab Bank Syariah*. Tangerang Selatan. Amana Publishing
- Iska, Syukri. 2014. *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*. Cetakan ke dua. Yogyakarta. Fajar Media Press
- Maisaroh, Siti .2017. Pengaruh Tingkat Margin dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Raden Fatah
- Mashuri. 2020. Analisis Dimensi Loyalitas Pelanggan Berdasarkan Perspektif Islam. *Iqtishaduna : Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*. Vol 9 No 1
- Mayasari, Ros. 2014. Religiusitas Islam dan Kebahagiaan. *Jurnal Almunzir*. Vol 7 No 2
- Muhammad. 2015. Manajemen Dana Bank Syariah. Jakarta. Rajawali Press
- Nafik, Muhammad & Wahyudi Rofiul. 2018. *Manajemen Bank Islam*. Cetakan ke satu. Yogyakarta. UAD Press
- Rabbani, Maulida Fachri dan Nawirah. 2018. Determinan Margin Keuntungan Produk Pembiayaan Murabahah. *EL DINAR*. Vol 6 No 2
- Ristanti, Ika. 2021. Pengaruh Pengetahuan, Persepsi, dan Margin Terhadap Minat Pembiayaan Di BMT Nurul Ummah (NU) Ngasem Cabang Ngraho Bojonegoro. *Jurnal DIMASEJATI*. Institut Agama Islam Negeri Syech Nurjati Cirebon
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Cetakan ke dua puluh dua. Bandung. Alfabeta
- Tarvi, Akhyar dan Sartiyah. 2019. Pengaruh Promosi, Kepercayaan, Dan Religiusitas Terhadap Persepsi Masyarakat Pembiayaan Murabahah Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol 1, No 4
- Tjiptono, Fandy. 2012. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Penerbit Andi

**Analisa Pengaruh Pembiayaan dan Dana Pihak Ketiga (DPK) Terhadap Laba Pada Bank BCA Syariah Periode 2012 – 2021**

**Asti Murni Sari<sup>1</sup>, Muhammad Tho'in<sup>2</sup>, Sumadi<sup>3</sup>, Serly Andini Restu Putri<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

Email: [thoinsyakira@yahoo.com](mailto:thoinsyakira@yahoo.com)

**ABSTRAK**

Masalah utama dalam tesis ini adalah hubungan dana pihak ketiga (DPK) dan pembiayaan terhadap laba pada PT. Bank Muamalat Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar hubungan antara dana pihak ketiga (DPK) dan pembiayaan terhadap keuntungan Bank BCA Syariah. Penelitian ini menggunakan variabel profitabilitas dengan menggunakan pengukuran Return On Asset (ROA), dan variabel independennya adalah DPK (Dana Pihak Ketiga). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Besaran Pembiayaan dan Dana Pihak Ketiga (DPK) berpengaruh terhadap Laba Bank BCA Syariah. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2012-2021. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan data sekunder. Analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, Uji Simultan (Uji F), Uji Parsial (Uji t), Dan Uji Koefisiens determinasi. yang saya dapatkan dari laporan keuangan triwulan Bank BCA Syariah tahun 2012-2021.. Namun terlebih dahulu menggunakan uji asumsi klasik untuk menguji kualitas data, sebelum diolah dengan regresi. Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa Pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba Bank BCA Syariah, sedangkan Dana Pihak Ketiga (DPK) tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba Bank BCA Syariah.

**Kata Kunci :** Dana Pihak Ketiga (DPK), Pembiayaan, Laba (ROA)

**ABSTRACT**

*The main problem in this thesis is the relationship of third party funds (DPK) and financing to profits at PT. Bank Muamalat Indonesia. The purpose of this study is to determine how big the relationship between third party funds (DPK) and financing to the profits of Bank BCA Syariah. This study uses the profitability variable using the Return On Asset (ROA) measurement, and the independent variable is TPF (Third Party Funds). This study aims to determine whether the amount of financing and Third Party Funds (DPK) has an effect on the Profit of Bank BCA Syariah. This research was conducted in 2012-2021. This research is a quantitative research with secondary data. Data analysis using multiple linear regression analysis, Simultan test (Test F), Partial Test (Test t), And Test Koefisiens determination which I got from the quarterly financial statements of Bank BCA Syariah in 2012-2021.. But first, use the classical assumption test to test the quality of the data, before it is processed by regression. From the results of this study, it was found that financing had a significant positive effect on the Profit Bank of BCA Syariah, while third party funds (DPK) had no significant effect on the Profit Bank of BCA Syariah.*

**Keywords:** *Third Party Funds (DPK), Financing, Profit (ROA)*

**1. PENDAHULUAN**

Bank sangat di butuhkan oleh masyarakat ketika masyarakat ingin maju dan berkembang. Berbagai macam aktivitas keuangan di lakukan oleh bank sebagai bentuk lembaga keuangan yang dapat di percaya oleh masyarakat luas. Dalam upaya memperoleh laba yang maksimal, bank syariah memegang prinsip-prinsip syariat dalam mengelola aset dan memegang kepercayaan nasabah berupa tanggung jawab pemenuhan kewajibannya sebagai lembaga yang sangat bergantung dari asas kepercayaan. Dalam hal ini Dukungan pembiayaan akan di berikan dari Bank BCA Syariah melalui sekema pembiayaan bagi hasil ataupun jual beli, rambu-rambu tersebut akan di gunakan untuk menjaga kesehatan bank dalam penanaman dananya. Berikut ini data DPK, Pembiayaan dan Laba Operasional PT. BCA Syariah periode 2019-2020: Di Desember 2020 Aset BCA Syariah tercatat sebesar Rp 9,7 triliun. Secara tahunan naik sebesar 12,57% dibandingkan Desember 2019 sebesar Rp8,6 triliun. Pertumbuhan Aset BCA Syariah didukung oleh penambahan Aset dari hasil penggabungan dengan Bank Interim dan pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) per Desember 2020 yang tercatat sebesar Rp 6,8 triliun atau meningkat 10,37% dibandingkan periode yang sama tahun 2019 sebesar Rp 6,2 triliun. Pembiayaan BCA Syariah sampai dengan 2020 masih stagnan, dipengaruhi oleh rendahnya kebutuhan pembiayaan untuk ekspansi usaha dalam masa pandemi. Pembiayaan BCA Syariah per Desember 2020 tercatat sebesar Rp5,6 triliun, terkoreksi sebesar 1,35% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Dari data di atas maka pengamatan yang penulis dapatkan di Bank BCA Syariah tahun 2009-2021 mengalami sedikit masalah, Maka hal ini yang mendasari penulis untuk melakukan penelitian dengan judul Analisa Pengaruh Pembiayaan dan Dana Pihak Ketiga Terhadap Laba Pada Bank BCA Syariah

### **Kajian Teoritis**

#### **Perbankan Syariah**

Perbankan syariah di dunia internasional di kenal dengan sebutan *Islamic Banking* atau bisa disebut *Interest-Free Banking*. Dan mempunyai fungsi menghimpun dana menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat dan memberi jasa bank lainnya. Maksud dari pendirian bank syariah adalah untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam transaksinya. (Kasmir, 2011). Sedangkan menurut Sumar in (2012) Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang memberikan kredit jasa dalam peredaran dan pembayaran dalam pengoprasianya harus sesuai dengan prinsip syari'ah islam. Dasar pemikiran di bentuknya Bank Syariah yaitu dari al-Qur'an dan Hadist yaitu sebagai berikut: Surat al-Baqarah ayat 175 yang artinya: Orang yang memakan riba tidak akan bisa berdiri melainkan berdirinya bagaikan kemasukan setan karna gila. Yang demikian itu karna mereka berkata jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dan barang siapa mendapatkan peringatan dari Allah (Tuhannya) lalu dia berhenti dari perbuatan riba, maka apa yang telah di peroleh dahulu menjadi miliknya dan urusanya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, Maka mereka itu penghuni neraka, Mereka kekal di dalamnya.

#### **Laba**

Menurut Darsono Prawira Negoro (2005) Laba adalah selisih positif pendapatan di kurangi beban (*expenses*), karna hal ini merupakan dasar ukuran manajemen dan ukuran kinerja untuk mengoprasikan harta perusahaan. Agar manajemen tercapai secara efektif maka laba harus lah di rencanakan dengan baik.. Untuk



menetapkan biaya tetap dan biaya variabel perlu adanya klarifikasi biaya semi variabel, dan untuk menentukan laba perlu adanya manajemen penjualan dan manajemen harga agar memudahkan dalam perencanaan mengambil keuntungan atau laba.

### **Jenis-jenis Laba**

Menurut Lyn M. Fraser dan Aileen Ormiston (2004) Penggolongan laba ada beberapa jenis yaitu:

1. Laba Kotor (*Gross Profit*) Perbedaan laba antara penjualan bersih dan harga pokok penjualan disebut dengan laba kotor.
2. Laba Usaha (*Operating Profit*) Yaitu laba usaha dapat di sebut juga EBIT (*Earning Before Interest and Taxes*).
3. Laba Bersih Sebelum Pajak: Adalah perolehan laba usaha yang di kurangi dengan biaya-biaya bunga
4. Laba Bersih: Adalah di mana di dalam perhitungan laba rugi di mana ada angka terakhir mencarinya dengan cara laba oprasional akan di tambahkan dengan pendapatan lain
5. Laba Per Saham: Adalah laba bersih yang masih ada atau tersedia untuk para pemegang saham dalam periode di bagi angka rata-rata saham biasa yang beredar.

### **Pembiayaan**

Menurut Kasmir (2015), penyaluran dana untuk masyarakat adalah satu aktivitas yang mempunyai hasil keuntungan, manfaat, dari dana bank yang telah terhimpun.

### **Jenis Akad Pembiayaan Syariah**

Adapun beberapa jenis prinsip akad yang dijadikan dasar pada pelaksanaan pembiayaan sesuai syariat Islam diantaranya:

1. *Murabahah*: Berasal dari kata Ribhu (keuntungan), yaitu transaksi jual beli yang di mana pihak bank menyebutkan jumlah keuntungan.
2. *Wadiah* : adalah merupakan yang berupa titipan murni di mana titipan tersebut harus dijaga dan wajib di kembalikan setiap saat sesuai dengan kemauan sang pemilik barang tersebut.
3. *Mudharabah*: Kerjasama antara dua orang atau lebih di mana orang sebagai pemilik modal (*shohibulmaal*) mempercayakan modalnya kepada seseorang pengelola (*mudharib*) dengan perjanjian keuntungan yang ada.
4. *Musyarakah*: Keinginan dari pihak yang bekerja sama dengan meningkatkan nilai lebih dari aset yang mereka kelola bersama.
5. *Salam*: Satu transaksi jual beli yang dimana barang nya belum ada.
6. *Ijarah*: Satu transaksi jual beli dalam bentuk jasa.
7. *Istishna'*: Satu transaksi jual beli yang dimana barangny abelum ada, dan pembayarannya bisa di angsur beberapa kali.

### **Dana Pihak Ketiga (DPK)**

Dana pihak ketiga adalah dana yang disimpan oleh masyarakat yang berupa giro, tabungan dan deposito, ditandai dengan kesepakatan atau perjanjian kemudian dana tersebut dihimpun oleh bank.

### **Jenis- Jenis Produk Dana Pihak Ketiga**

- a) Tabungan Adalah: simpanan uang di bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu
- b) Dana Pihak Ketiga (DPK): Berupa mata uang rupiah maupun mata valuta asing (valas) dimana penarikannya menggunakan sarana perintah pembayaran lainnya sesuai dengan ketentuan oleh bank, atau menggunakan cek/bilyet giro yang dapat dilakukan setiap saat.
- c) Giro: adalah salah satu simpanan yang dimana penarikannya dapat menggunakan sarana berupa cek dan bilyet giro.
- d) Deposito : adalah simpanan yang pencairannya hanya dapat dilakukan pada jangka waktu tertentu dan syarat-syarat tertentu.

## 2. METODE PENELITIAN

Populasi Menurut Sudjana (2010), populasi adalah totalitas semua nilai yang mungkin, hasil yang menghitung ataupun pengukuran, kuantitatif maupun kualitatif mengenai karakteristik tertentu dari semua anggota kumpulan yang lengkap dan jelas yang ingin mempelajari sifat-sifatnya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan Bank BCA Syariah. Sampel Menurut Sugiyono (2008) sampel adalah suatu bagian dari keseluruhan serta karakteristik yang dimiliki oleh sebuah Populasi. Sampel dalam penelitian ini adalah data laporan keuangan Bank BCA Syariah berupa laporan keuangan triwulan tahun 2019-2021

### Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder berupa laporan keuangan pada Bank BCA Syariah yang terpublikasi tahun 2019-2021. Penelitian ini menggunakan data sekunder dimana data di dapatkan dengan cara *non participant observation*. Dengan mencatat seluruh data yang tercantum dalam laporan triwulan I sampai triwulan IV di tahun 2012-2021 di Bank BCA Syariah secara online dengan alamat [www.bankbcasyariah.co.id](http://www.bankbcasyariah.co.id)

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

Statistik deskriptif memberikan gambaran suatu data yang dilihat dari nilai mean, standar deviasi, maksimum, dan minimum.

**Tabel Uji Statistik Deskriptif**

**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Pembiayaan	40	152220	7863162	144799590	3619989.75	2003858.181
DPK	40	154034	8284931	118085818	2952145.45	2545643.816
LABA	40	.0029	.0244	.3824	.009560	.0031156
Valid N (listwise)	40					

Sumber: Data sekunder diolah (2022)

**Pembiayaan:** Dari 40 sampel data, variable pembiayaan memiliki nilai minimum sebesar 152.220 (juta rupiah) atau 152.220.000.000 dan nilai maximum 7.863.162

(juta rupiah) atau 7.863.162.000.000. Nilai mean dari pembiayaan selama periode 10 tahun ini adalah 3.619.989,75 (juta rupiah) atau 3.619.989.750.000 dan nilai standar deviasi adalah 2.003.858,181(jutarupiah)atau2.003.858.181.000.

**Dana Pihak Ketiga (DPK)**

Dari 40 sampel data, variabel DPK memiliki nilai minimum sebesar 154.034 (juta rupiah) dan 154.034.000.000 nilai maximum 8.284.931(juta rupiah) atau 8.284.931.000.000. Nilai mean dari DPK selama periode 10 tahun ini adalah 2.952.145,45 (juta rupiah) atau 2.952.145.450.000 dan nilai standar deviasi adalah. 2.545.643,816 (juta rupiah) atau 2.545.643.816.000.

**Laba (ROA)**

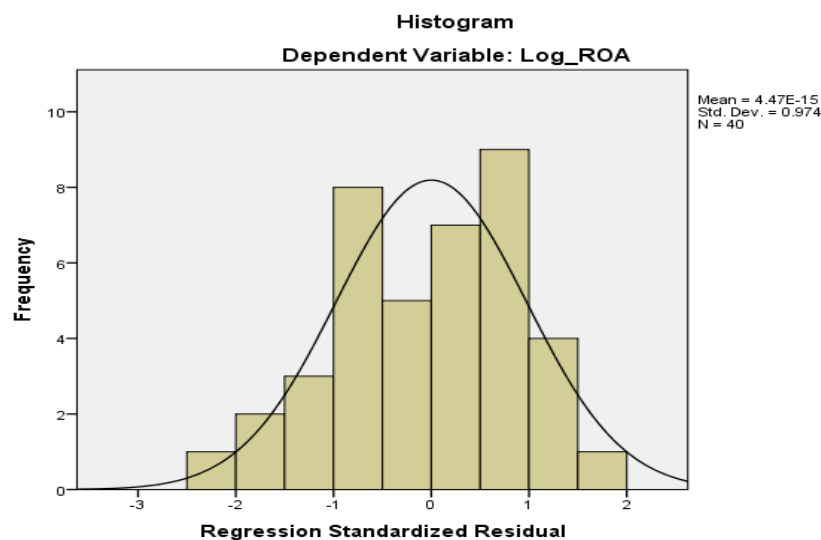
Dari 40 sampel data, variabel ROA memiliki nilai minimum sebesar 0,0029% dan nilai maximum 0,0244%. Nilai mean dari ROA selama periode 10 tahun ini adalah 0,009560 % dan nilai standar deviasi adalah 0,41529 %.

**Hasil Pengujian Asumsi Klasik**

**a. Uji Normalitas**

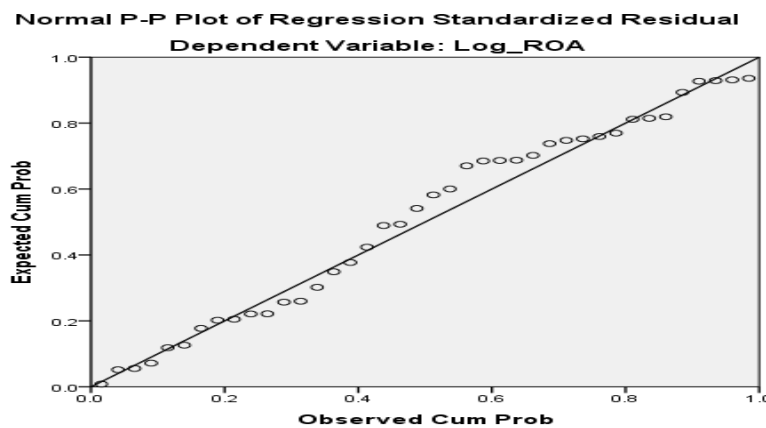
Dalam penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda (*multiplier linier regression method*) dengan variabel dependent-nya yaitu Laba yang diproksikan denganrasio *Return On Asset* (ROA) sedangkan variabel independent-nya adalah Dana PihakKetiga (DPK), dan Pembiayaan. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel residual memiliki distribusi normal.

**Gambar Grafik Histogram**



Dari gambar grafik histogram terlihat bahwa pola histogram tampak mengikuti kurva normal meskipun ada beberapa data yang tampak outlier, namun secara garis besar distribusi data mengikuti kurva normal, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Metode lain yang digunakan dalam analisis grafik adalah dengan melihat normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal.

**Gambar Normal Probability-Plot**



Grafik probabilitas di atas menunjukkan data terdistribusi secara normal, kita dapat melihat bahwa titik-titik yang ada selalu mengikuti dan mendekati garis diagonalnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal sehingga syarat normalitas nilai residual untuk analisis regresi dapat terpenuhi.

**b. Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Jika variabel independent saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal.

**Tabel Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.151	.264		11.938	.000		
Log_Pembiayaan	.380	.145	1.296	2.618	.013	.412	2.428
Log_DPK	-.208	.161	-.637	1.288	.206	.412	2.428

Dependent Variable: Log\_ROA

Suatu model regresi dinyatakan bebas dari multikolinearitas adalah jika mempunyai nilai Tolerance lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF lebih kecil dari 10. Dari tabel tersebut diperoleh bahwa semua variabel bebas memiliki nilai Tolerance sebesar 0,412 > 0.1 dan nilai VIF sebesar 2,428 < 10. Dengan demikian dalam model ini dinyatakan tidak ada masalah multikolinieritas.

**c. Uji Autokorelasi**

Autokorelasi juga dapat dikatakan kesalahan dari gangguan periode tertentu berkorelasi dengan gangguan dari periode sebelumnya. Untuk mengetahui adanya autokorelasi dalam penelitian ini digunakan uji Durbin-Watson

**Tabel Uji Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.694 <sup>a</sup>	.481	.453	.06791	.481	17.171	2	37	.000	.941

a. Predictors: (Constant), Log\_DPK, Log\_Pembiayaan

b. Dependent Variable: Log\_ROA

Melihat tabel Uji Autokorelasi diatas, dapat diketahui bahwa:

N = 40

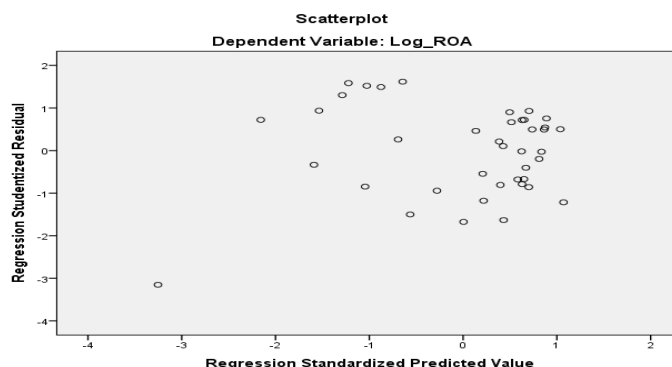
d = 0,941

Apabila  $-2 < d < 2$ , artinya tidak terjadi gejala ada autokorelasi, positif atau negatif. Berdasarkan hasil diatas disimpulkan bahwa  $-2 < 0,941 < 2$ , maka artinya tidak terjadi gejala autokorelasi. Dengan kata lain penelitian ini lolos uji autokorelasi.

**d. Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda akan disebut heteroskedastisitas.

**Gambar Grafik Scatterplot**



Dengan melihat grafik scatterplot di atas, terlihat titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu, serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas pada model transformasi regresi yang digunakan

**e. Hasil Pengujian Hipotesis**

**Tabel Hasil Uji t**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-3.151	.264		-11.938	.000		
Log_Pembiayaan	.380	.145	1.296	2.618	.013	.412	2.428
Log_DPK	-.208	.161	-.637	-1.288	.206	.412	2.428

a. Dependent Variable: Log\_ROA

Berdasarkan pernyataan diatas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

a = -3,151 Tanpa dipengaruhi oleh variabel apapun, total ROA sebesar -3,151 b1 = 0,380: Artinya setiap ada penambahan (kenaikan) Pembiayaan sebesar 1 (juta), maka akan menaikkan ROA sebesar 0,380 atau 0,380 (%), dengan variabel lainnya dianggap tetap (konstan) dan sebaliknya.

b2 = - 0,208: Artinya setiap ada penambahan (kenaikan) DPK sebesar 1 (juta), maka akan menurunkan ROA sebesar - 0,208 (%) dengan variabel lainnya dianggap tetap (konstan) dan sebaliknya.

**f. Uji t (Uji secara Parsial)**

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.

**Tabel Uji t**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-3.151	.264		-11.938	.000		
Log_Pembiayaan	.380	.145	1.296	2.618	.013	.412	2.428
Log_DPK	-.208	.161	-.637	-1.288	.206	.412	2.428

Pengujian Hipotesis Pertama

**H<sub>1</sub> : Variabel Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA).**

Dari hasil olah data diperoleh hasil t-hitung = 2,618 dan t-tabel = 2,02619. Maka t hitung > t tabel atau 2,618 > 2,02619. Sehingga H1 diterima, artinya Pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba (ROA).

Pengujian Hipotesis Kedua

**H<sub>2</sub>: Variabel DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA).**

Dari hasil olah data diperoleh hasil t-hitung = 1,288 dan t-tabel = 2,02619. Maka t hitung < t tabel atau 1,288 < 2,02619. Sehingga H1 ditolak, artinya DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA).

**g. Uji F (Uji secara Simultan)**

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan.

**Tabel Hasil Uji F**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	.158	2	.079	17.171	.000 <sup>b</sup>
Residual	.171	37	.005		
Total	.329	39			

a. Dependent Variable: Log\_ROA

b. Predictors: (Constant), Log\_DPK, Log\_Pembiayaan

Pengujian Hipotesis Ketiga

**H<sub>3</sub>: Variabel Pembiayaan dan DPK secara simultan berpengaruh terhadap Laba (ROA).**

Dari hasil output diatas diketahui bahwa sig. sebesar  $r_{0,000} < 0,05$ . Artinya ada pengaruh Pembiayaan dan DPK secara bersama-sama terhadap Laba (ROA). Hal ini dapat diketahui juga melalui F-hitung dan F-tabel, berdasarkan hasil olah data diperoleh hasil F-hitung = 17,171 dan F-tabel = 3,251924. Maka  $11,905 > 3,251924$ . Sehingga H3 diterima, artinya Pembiayaan dan DPK secara simultan berpengaruh terhadap Laba (ROA). Dengan begitu maka hipotesis ketiga diterima.

**h. Uji Determinasi R-Square**

**Tabel Uji Determinasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.694 <sub>a</sub>	.481	.453	.06791	.481	17.171	2	37	.000	.941

a. Predictors: (Constant), Log\_DPK, Log\_Pembiayaan

b. Dependent Variable: Log\_ROA

Jika dilihat dari nilai Adjusted R-square menunjukkan 0,453. Artinya Variabel Pembiayaan dan DPK memiliki proporsi pengaruh terhadap Laba (ROA) sebesar 45,3% sedangkan sisanya 54,7% (100% - 45,3%) dipengaruhi variabel lain yang tidak ada di dalam model regresi linier tersebut.

**Pengaruh DPK terhadap Laba (ROA)**

Berdasarkan perhitungan sebagaimana terlihat pada tabel 4.7, variabel DPK t hitung sebesar 1,288 dengan probabilitas Sig. sebesar 0,206. Nilai signifikansi sebesar 0,206 > 0,05, sehingga dapat diartikan bahwa nilai DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA). Berdasarkan penjelasan di atas berarti bahwa DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA sehingga hipotesis pertama ditolak. Selain itu juga dapat dilihat dari t-hitung dan t-tabel, dari hasil olah data diperoleh hasil t-hitung = 1,288 dan t-tabel = 2,02619. Maka t hitung < t tabel atau 1,288 < 2,02619. Sehingga H1 ditolak, artinya DPK tidakberpengaruhsignifikan terhadap Laba (ROA). DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA) hal initerjadi karena banyak faktor yang mempengaruhi.Meskipun DPK Bank BCA Syariah mengalami kenaikan setiap tahunnya, namun ada faktor yang menyebabkan kenaikan DPK tidak diikuti kenaikan penyaluran pembiayaan sehingga menaikkan laba. Hal ini bisa terjadi karena manajemen bank BCA Syariah dalam menambah jumlah likuiditas perbankan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

**Pengaruh secara Simultan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Pembiayaan dan DPK secara simultan terhadap profitabilitas (ROA). Berdasarkan hasil analisis di atas, diketahui bahwa analisis regresi menghasilkan nilai signifikansi yang diharapkan yaitu 0.000 atau lebih kecil dari 0,05 yang berarti Pembiayaan dan DPK secara simultan berpengaruh terhadap Laba (ROA).

**Pembahasan**

**1) Pengaruh Pembiayaan Terhadap laba (Loa)**

**Variabel Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA).**

Dari hasil olah data diperoleh hasil t-hitung = 2,618 dan t-tabel = 2,02619. Maka t hitung > t tabel atau 2,618 > 2,02619. Sehingga H1 diterima, artinya Pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba (ROA). Hasil penelitian



ini sejalan dengan penelitian Wigati dan Firman (2022), Taslim (2021). Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Hal ini tidak sejalan dengan penelitian Pramita (2021), Ardheta dan Sina (2020) bahwa pembiayaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap laba (ROA) berarti semakin tinggi jumlah pembiayaan yang di salurkan bank BCA Syariah semakin meningkatkan Laba (ROA). Pembiayaan merupakan aktivitas penyaluran dana bank BCA Syariah di mana menghasilkan profit dalam bentuk margin untuk murobahah, salam, istishna dan bagi hasil untuk akad mudhorobah dan musyarokah. Pembiayaan bank BCA Syariah mengalami kenaikan jumlah setiap tahunnya, dengan manajemen yang baik mampu menghasilkan profit laba dengan target meningkat setiap tahunnya.

### **2. Variabel DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA).**

Dari hasil olah data diperoleh hasil t-hitung = 1,288 dan t-tabel = 2,02619. Maka  $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$  atau  $1,288 < 2,02619$ . Sehingga  $H_1$  ditolak, artinya DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA). DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap laba (ROA) hal ini terjadi karena banyak factor yang mempengaruhi. Meskipun DPK Bank BCA Syariah kenaikan setiap tahunnya, namun factor yang menyebabkan kenaikan DPK tidak di ikuti kenaikan penyaluran pembiayaan sehingga menaikkan laba. Hal ini bisa terjadi karena manajemen bank BCA Syariah dalam menambah jumlah liquiditas perbankan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, seperti penarikan dana nasabah atau deposito yang segera cair atau utang yang segera jatuh tempo.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka jawaban rumusan masalah dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Variabel pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap variabel laba (ROA). Hal ini dibuktikan nilai signifikansi sebesar  $0,013 < 0,05$ , atau  $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$  atau  $2,618 > 2,02619$ . Sehingga  $H_1$  diterima, artinya Pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba (ROA).
- 2) Variabel DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel laba (ROA). Hal ini dibuktikan dengan Nilai signifikansi sebesar  $0,206 > 0,05$ , atau  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$  atau  $1,288 < 2,02619$ . Sehingga  $H_1$  ditolak, artinya DPK tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba (ROA).
- 3) Variabel pembiayaan dan DPK secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel Laba (ROA). Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diharapkan yaitu 0.000 atau lebih kecil dari 0,05 yang berarti Pembiayaan dan DPK secara simultan berpengaruh terhadap laba (ROA).

## **REFERENSI**

- Afandi, A. A. (2018). Pengaruh dana Pihak Ketiga (DPK) Dan Total Aset Terhadap Pertumbuhan Profitabilitas Bank DKI Syariah Periode 2008 – 2016. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta .
- Ardheta, A. P. (2020). Pengaruh Capital Adequacy ratio, Dana Pihak Ketiga, Non Performing Financing dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Akutansi Dan Manajemen*, Vol. 17. Nomer 02.

- Arianti, W. (2011). Analisis pengaruh Dan Pihak Ke Tiga, Capital Adequcy, Net Performing Financing Dan Return On Assets Terhadap Pembiayaan Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia 2001-2011). *Skripsi*.
- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS. Edisi*
- Ghozali, I. (2013). *Analisis Multivariate Dengan Program IBS SPSS 21*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Harahap, S, S. (2002). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Rajawali Press
- Harahap, S, S. (2010). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Hasanah, F. (2011). *Metodologi penelitian ekonomi dan penerapannya*. Jambi: IPB PRESS.
- Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, John J, W & dan K.R.Subramanyam (2010). *Analisis Laporan Keuangan. Buku satu, Edisi 10*. Jakarta : Salemba Empat.
- Kalake, S, R. (2016). Kelayakan Calon Nasabah Dalam Pemberian Kredit Pada Bank Muamalat Cabang Kupang. *Jurnal Akutansi (JA)*, Vol 3, NO.1
- Kasmir. (2012) *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Khairul U. (2013) *Manajemen Perbankan Syariah Cetakan Pertama*. Bandung: CV Pustaka Setia, Lima. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Meida, R. (2018). Pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK) Terhadap Return On Asset (ROA). *Skripsi*. Banten: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonomis.
- Paramita, P. (2021). Pengaruh Pembiayaan Musyarakah Dan Murabahah Terhadap Tingkat Profitabilitas (ROA). *Skripsi*. Jambi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
- Puspawati, L. W. C. (2016). Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Jumla Penyaluran Kredit Terhadap Laba. *Journal Bisma*. Vol. 4, No. 1 & 4.
- Setiyoso, N. (2019). Pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK), Financing To Deposit Ratio (FDR), Non Performing Finance (NPF). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin.
- Sofyan, Dkk. (2009). *Akuntansi Perbankan Syari'ah*. Jakarta: PT. Refika Aditama.
- Taslim, A, S. (2021). Pengaruh Pembiayaan Bagihasil Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia. *Jurnal Akutansi Indonesia*, Vol. 10. Nomer 01.
- Widanti, N, R. & Worman .(2022). Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah dan Ijarah Terhadap Profitabilitas (ROA). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol. 08. Nomer 01
- Darsono P. (2005). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Diadit Media.
- Lyn M, F. & Aileen O. (2004). *Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: Indeks.
- Nurmasita ,A. (2020). Impementasi Akad Wadiah Dalam Produk Giro Di BTN Syariah Prepare. *Skripsi*. Yogyakarta: Ekonomi Dan Bisnis Islam STAIN Jusi Metro Lampung
- M. Amin, A. (1990). *Mengembangkan Bank islam Di Indonesia*. Jakarta: Bangkit.
- Ismail N. (2012). *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Halia Indonesia.
- Imam M. (2014). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. *Skripsi*. Yogyakarta: STAIN Jusi Metro Lampung.
- Muhammad S, A. (2021). *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.

## PROSIDING SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER

ISSN Online: 2654-6590 | ISSN Cetak: 2654-5306

Website: <https://prosiding.stie-aas.ac.id/index.php/prosenas>

---

- Imam, M. (2014). *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Yogyakarta: Kaukaba Dipantara.
- Darsono, dkk. (2017). *Perbankan Syariah Di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan ke Depan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Fauzan, M. (2017). Pengaruh Dana Pihak Ketiga Dan Modal. JII Vol. 2 No 3.
- Sunarto, Z. (2021) *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.

## **Pengaruh Motivasi Dan Disiplin Dalam Belajar Terhadap Prestasi Siswa SMK Muhammadiyah Semin di Masa Pandemi**

**Dewi Muliasari**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

E-mail: [dewimuliasari27@gmail.com](mailto:dewimuliasari27@gmail.com)

### **Abstrak**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh disiplin terhadap prestasi belajar, pengaruh motivasi belajar terhadap prestasi belajar, serta pengaruh disiplin dan motivasi belajar terhadap prestasi belajar. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dengan survey. Instrument dalam penelitian initerdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas. Data dikumpulkan menggunakan angket serta dokumentasi. Populasi dalam penelitian adalah siswa jurusan Akuntansi kelas X dan XI dan sebanyak 84 siswa dijadikan sampel menggunakan teknik simple random sampling. Data dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan perolehan hasil  $Y = 69,124 + 0,442 (X_1) + 0,512 (X_2)$ , artinya bahwa disiplin dan motivasi belajar berpengaruh terhadap prestasi belajar. Kesimpulan: (1) ada pengaruh disiplin terhadap terhadap prestasi belajar siswa. Diperoleh thitung  $> t_{tabel}$ , yaitu  $2,718 > 1,667$  dan nilai signifikansi  $< 0,05$ , yaitu  $0,008$  dengan sumbangan relatif sebesar  $62,74\%$  dan sumbangan efektif  $7,86\%$  (2) ada pegraruh motivasi belajar terhadap prestasi belajar siswa. Diperoleh thitung  $> t_{tabel}$ , yaitu  $2,109 > 1,667$  dan nilai signifikansi  $< 0,05$ , yaitu  $0,041$  dengan sumbangan relatif sebesar  $37,28\%$  dan sumbangan efektif  $4,66\%$  (3) ada pengaruh disiplin dan motivasi belajar terhadap prestasi belajar siswa. Hasil uji F diketahui bahwa nilai Fhitung  $> Ftabel$ , yaitu  $5,787 > 3,31$  dan nilai signifikansi  $< 0,05$ , yaitu  $0,004$ . Koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar  $0,127$  atau  $12,5\%$ .

**Kata kunci:** *disiplin, motivasi belajar, prestasi belajar, pandemi*

### **Abstract**

The purpose of this research was to determine the effect of discipline on learning achievement, the effect of learning motivation on learning achievement, as well as the influence of discipline and learning motivation on learning achievement. This type of research is quantitative with a survey. The instrument in this study consisted of a validity test and a reliability test. Data was collected using questionnaires and documentation. The population in this study were students majoring in accounting in class X and XI and as many as 84 students were sampled using simple random sampling technique. Data were analyzed using multiple linear regression analysis with the result  $Y = 69.124 + 0.442 (X_1) + 0.512 (X_2)$ , meaning that discipline and learning motivation affect learning achievement. Conclusion: (1) there is an influence of discipline on student achievement. Obtained  $t_{count} > t_{table}$ , namely  $2.718 > 1.667$  and a significance value  $< 0.05$ , that is  $0.008$  with a relative contribution of  $62.74\%$  and an effective contribution of  $7.86\%$  (2) there is an effect of learning motivation on student achievement. Obtained  $t_{count} > t_{table}$ ,

namely  $2.109 > 1.667$  and a significance value  $< 0.05$ , namely  $0.041$  with a relative contribution of  $37.28\%$  and an effective contribution of  $4.66\%$  (3) there is an influence of discipline and learning motivation on student achievement. The results of the F test show that the value of  $F_{\text{count}} > F_{\text{table}}$ , which is  $5.787 > 3.31$  and the significance value  $< 0.05$ , that is  $0.004$ . The coefficient of determination ( $R^2$ ) is  $0.127$  or  $12.5\%$ .

**Keywords:** *discipline, learning motivation, learning achievement, pandemic*

## **PENDAHULUAN**

Pendidikan merupakan hal yang sangat penting bagi setiap kehidupan manusia. Namun, kelas yang selama ini diselenggarakan secara tatap muka kini berubah menjadi pembelajaran yang disebut daring atau daring (online). Hal ini dilakukan untuk mencegah penyebaran virus Covid-19 yang sudah masuk ke wilayah Indonesia. Pembelajaran daring diasumsikan membutuhkan persiapan dan pembenahan setiap hari. Selain itu, hasil pembelajaran online jauh dari tujuan yang dicapai di sekolah. Hal ini tercermin dari penurunan hasil belajar mahasiswa dari semester ke semester selama kelas daring.

Sebelum terjadinya pandemi, sekolah dilakukan secara luring sehingga proses belajar mengajar dapat disimpulkan dapat berjalan dengan stabil dan tidak mengkhawatirkan bagi siswa maupun guru-guru disekolah setempat. Winkle (2009) menyatakan bahwa "Prestasi belajar merupakan bukti keberhasilan yang telah dicapai oleh seseorang." Sehingga dari pendapat Winkle tersebut dapat disimpulkan pengertian prestasi belajar. Prestasi belajar merupakan keberhasilan yang telah dicapai seseorang atas usaha yang dilakukan secara maksimal. Karena penelitian dilakukan di lingkungan sekolah maka seseorang yang dimaksud adalah peserta didik itu sendiri. Prestasi belajar pada masa pandemi seperti sekarang ini telah mengalami masalah yang timbulnya ada pada diri peserta didik itu sendiri. Hal ini muncul karena permasalahan yang dialami peserta didik selama proses pembelajaran *daring* yang diberlakukan selama pandemi covid-19 untuk semua kegiatan pembelajaran. Hal-hal tersebut mulai bermunculan banyak perilaku peserta didik yang menyimpang dan di khawatirkan dapat mempengaruhi prestasi belajar di setiap sekolah-sekolah. Peserta didik mulai tidak memberlakukan kedisiplinan kepada dirinya sendiri akibat dari pembelajaran *daring* ini. Banyak diantara mereka yang hanya membuang-buang waktunya untuk hal-hal yang kurang bermanfaat.

Moenir (2010) menyebutkan bahwa Disiplin adalah suatu bentuk ketaatan terhadap aturan baik yang tertulis maupun yang tidak tertulis". Lebih lanjut, Fatimah (2011) berpendapat bahwa disiplin merupakan aspek dari proses sosialisasi yang mengarahkan individu untuk memenuhi/mentaati apa yang diharapkan lingkungannya (keluarga, sekolah dan masyarakat) daripadanya. Sehingga dari kedua teori diatas dapat dijelaskan bahwa disiplin adalah suatu bentuk tindakan yang dapat mempengaruhi perkembangan prestasi belajar yang memiliki aturan tersendiri baik yang tertulis maupun yang tidak tertulis. Perilaku peserta didik yang sudah terlampaui jauh dari kata disiplin adalah satu hal yang

sedang terjadi di lingkungan belajar mengajar saat ini adalah. Hal ini membuat prestasi belajar pada beberapa peserta didik itu menurun dan sosok guru dinilai lebih tidak peduli seperti saat proses pembelajaran dilakukan secara luar jaringan. Sedangkan menurut pendapat Slameto (2010) berpendapat bahwa agar siswa belajar lebih maju, siswa harus disiplin baik disekolah, dirumah dan di perpustakaan”.

Selain berkurangnya sikap disiplin pada peserta didik, dalam prestasi belajar juga turut dipengaruhi oleh motivasi. Mangkunegara (2013) berpendapat bahwa “Motivasi didefinisikan sebagai kondisi yang berpengaruh membangkitkan, mengarahkan dan memelihara perilaku yang berhubungan dengan lingkungan”. Menurut Mc. Donald dalam Kompri (2016: 229) “Motivasi adalah suatu perubahan energi didalam pribadi seseorang yang ditandai dengan timbulnya afektif (perasaan) dan reaksi untuk mencapai tujuan”. Sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan salah satu energi yang dapat menimbulkan daya tarik dalam diri seseorang yang menyebabkan reaksi positif dan mengakibatkan tercapainya tujuan yang akan dicapai dengan lebih cepat.

Hamalik (2009) berpendapat bahwa belajar adalah modifikasi atau memperteguh kelakuan melalui pengalaman (*learning is defined as the modification or strengthening of behavior through experiencing*). Dengan kata lain belajar adalah perubahan yang terjadi pada diri siswa sebagai hasil dari pengalaman itu sebenarnya usaha dari siswa itu adalah interaksi edukatif yang memungkinkan terjadinya interaksi proses belajar mengajar.

Hasil yang digunakan untuk menghitung prestasi itu diperoleh melalui proses belajar ini dinyatakan dengan nilai-nilai yang berasal dari nilai raport siswa selama semester, yang mana dengan nilai-nilai tersebut dapat dilihat apakah prestasi akademik siswa tersebut tinggi atau rendah. Lebih lanjut Hasibuan (2017) menguraikan pendapatnya tentang “Kedisiplinan merupakan fungsi operatif Manajemen Sumber Daya Manusia yang terpenting karena semakin baik disiplin pegawai semakin tinggi kinerja yang dapat dicapainya”. Sedangkan menurut Akhmad Sudrajat (2008) setiap siswa dituntut dan diharapkan untuk berperilaku setuju dengan aturan dan tata tertib yang berlaku di sekolahnya. Perilaku, aturan dan tata tertib yang berlaku di sekolah tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu: kepatuhan dan ketaatan siswa terhadap berbagai peraturan dan tata tertib yang berlaku disekolahnya, itu biasa disebut dengan disiplin siswa. Dan yang kedua yaitu peraturan, tata tertib dan berbagai ketentuan lainnya yang berupaya mengatur perilaku siswa disebut disiplin sekolah.

Indikator untuk kedisiplinan menurut Indrawati dan Maksam (2013) adalah Kehadiran atau presensi siswa di sekolah, ketepatan waktu siswa memasuki kelas, bagaimana siswa memakai seragam sekolah, keaktifan dalam mengikuti proses pembelajaran, dan kepatuhan siswa pada tata tertib sekolah dan kelas.

Motivasi menurut Schunk et. al. (2010) adalah proses dimana kegiatan tujuan diarahkan untuk mendorong dan mendukung. Lebih lanjut Atmawati (2013) berdasarkan penelitiannya telah mengungkapkan bahwa motivasi belajar berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap hasil belajar sebesar 12,30%. Kebutuhan yang terjadi apabila individu ada ketidakseimbangan antara apa yang dimiliki dengan yang diharapkan,

harapan yang dimaksud disini adalah kebutuhan dan berprestasi dari setiap orang.

Sanjaya (2009) menjelaskan ada beberapa indikator yang terdapat dari motivasi, yaitu memperjelas tujuan yang akan dicapai, ciptakan suasana nyaman saat belajar, menggunakan variasi metode penyajian yang menarik, mendapat hadiah disetiap prestasi yang didapatkan, serta yang terakhir yaitu menciptakan persaingan dan kerja sama.

Identifikasi pada penelitian ini yaitu pengetahuan mengenai lunturnya kedisiplinan pada peserta didik di SMK Muhammadiyah Semin. (2) Prestasi belajar yang meningkat selama pembelajaran secara *online*. (3) Berkurangnya motivasi pada peserta didik di SMK Muhammadiyah Kutowinangun yang mempengaruhi prestasi belajar.

### **METODE**

Penelitian ini adalah penelitian kuantitative dengan desain survey. Penelitian ini berlokasi di SMK Muhammadiyah Semin Gunungkidul tepatnya beralamat di JL. Alun-Alun Pundungsari, Semin, Kec. Semin, Kab. Gunung Kidul Prov. D.I. Yogyakarta dan berlangsung pada Mei-Juli 2022.

Populasi dalam penelitian ini yaitu para siswa kelas X dan XI jurusan Akuntansi. Dari populasi tersebut diambil sebanyak 84 siswa sebagai sampel. Data dikumpulkan dengan menggunakan angket tertutup atau kuesioner dan dokumentasi. Instrumen kemudian diuji dengan menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas. Hasil dari uji validitas butir dalam angket dinyatakan valid apabila  $r_{xy}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  dengan taraf signifikansi 5% atau sebesar 0,404. Hasilnya didapat ada 3 soal dinyatakan valid sehingga dapat digunakan sebagai instrumen penelitian ini. Sedangkan uji reliabilitas angket diperoleh hasil koefisien reliabilitas sebesar 0,894 dan 0,903 sedangkan cronbach's alpha menunjukkan angka 0,60 atau lebih maka dapat disimpulkan kuesioner dapat dipercaya kebenarannya atau reliable.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dari penelitian ini dapat dilihat dari table di bawah ini:

**Tabel 1. Rangkuman Hasil Uji Regresi Linier Ganda**

Variabel	Koefisien regresi	thitung	Sig.
Konstanta	69,123		
Disiplin	0,119	2,718	0,008
Motivasi	0,107	2,109	0,041
Fhitung	5,787		
ng			
R <sup>2</sup>	0,127		

**Tabel 2. Ringkasan Hasil Penelitian**

Analisis Regresi Linier	$Y = 69,124 + 0,442 (X_1) + 0,512$
Beganda	$(X_2)$
Uji t H1	Sig 0,008 < 0,05
	$t_{hitung} > t_{tabel} (2,718 > 1,667)$
Uji t H2	Sig 0,041 < 0,05
	$t_{hitung} > t_{tabel} (2,109 > 1,667)$
Uji F	Sig 0,004 < 0,05
	$F_{hitung} > F_{tabel} (5,787 > 3,11)$
Koefisien Determinan (R <sup>2</sup> )	12,50%
Sumbangan Efektif	SE (X <sub>1</sub> )% = 7,86%
	SE (X <sub>2</sub> )% = 4,66%
Sumbangan Relatif	SR (X <sub>1</sub> )% = 62,74%
	SR (X <sub>2</sub> )% = 37,28%

Dari hasil uji hipotesis yang pertama dapat diketahui bahwa koefisien arah regresi dari variabel disiplin (X<sub>1</sub>) adalah sebesar 0,282 dan bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa ada pengaruh disiplin yang positif terhadap prestasi belajar. Berdasarkan uji t untuk variabel disiplin (X<sub>1</sub>) diperoleh  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yaitu  $2,718 > 1,667$  dan nilai signifikansi < 0,05, yaitu 0,008 dengan sumbangan relatif sebesar 62,74% dan sumbangan efektif 7,86%. Berdasarkan dari kesimpulan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi pengaruh disiplin maka akan semakin tinggi juga prestasi belajar. Sebaliknya semakin rendah pengaruh disiplin, maka semakin rendah juga prestasi belajar. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Eka dan Maman (2014) yang juga mendapatkan hasil bahwa kedisiplinan siswa di sekolah memberikan kontribusi efektif terhadap prestasi belajar siswa pada mata pelajaran system refrigerasi sebesar 18% dan sisanya 82% dipengaruhi oleh faktor lain.

Dari hasil uji hipotesis yang kedua diketahui bahwa koefisien regresi dari variabel motivasi (X<sub>2</sub>) adalah sebesar 0,217 dan bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa ada pengaruh motivasi yang positif terhadap prestasi belajar. Berdasarkan uji t untuk variabel motivasi



belajar ( $X_2$ ) diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yaitu  $2,109 > 1,667$  dan nilai signifikansi  $< 0,05$ , yaitu  $0,041$  dengan sumbangan relatif sebesar  $37,28\%$  dan sumbangan efektif  $4,66\%$ . Berdasarkan hal tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi motivasi akan semakin tinggi prestasi belajar, demikian pula sebaliknya semakin rendah motivasi akan semakin rendah prestasi belajar. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suprihatin (2015) dengan hasil penelitian bahwa motivasi dapat diartikan sebagai kekuatan atau energi seseorang yang dapat menimbulkan tingkat kemauan dalam melaksanakan suatu kegiatan. Menurut Atmawati (2013) dari hasil penelitian yang dilakukan telah mengungkapkan bahwa motivasi belajar berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap hasil belajar sebesar  $12,30\%$ . Kebutuhan yang terjadi apabila individu ada ketidakseimbangan antara apa yang dimiliki dengan yang diharapkan, harapan yang dimaksud disini adalah kebutuhan dan berprestasi dari setiap orang.

Hasil uji hipotesis yang ketiga berdasarkan uji keberartian regresi linear ganda atau uji F dapat diketahui bahwa nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , yaitu  $5,787 > 3,31$  dan nilai signifikansi  $< 0,05$ , yaitu  $0,004$ . Hal ini berarti disiplin dan motivasi secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap prestasi belajar. Berdasarkan kesimpulan tersebut dapat disimpulkan bahwa kecenderungan peningkatan kombinasi disiplin dan motivasi akan diikuti peningkatan prestasi belajar, sebaliknya kecenderungan penurunan kombinasi variabel disiplin dan motivasi akan diikuti penurunan prestasi belajar. Hasil uji regresi ganda menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar  $0,127$ . Arti dari koefisien ini adalah bahwa kontribusi yang diberikan oleh kombinasi variabel disiplin dan motivasi terhadap prestasi belajar siswa kelas X dan XI jurusan akuntansi SMK Muhammadiyah Semin Gunungkidul adalah sebesar  $12,5\%$  sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa: (1) Disiplin mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap prestasi siswa. Maka semakin tinggi pengaruh disiplin akan semakin tinggi prestasi belajar. (2) Motivasi belajar mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap prestasi siswa. Semakin tinggi prestasi belajar maka semakin tinggi motivasi belajar dan sebaliknya sebaliknya semakin rendah motivasi akan semakin rendah prestasi belajar. (3) Disiplin dan motivasi belajar mempunyai pengaruh positif terhadap prestasi belajar siswa. Maka kecenderungan peningkatan kombinasi disiplin dan motivasi akan diikuti peningkatan prestasi belajar, sebaliknya kecenderungan penurunan kombinasi variabel disiplin dan motivasi akan diikuti penurunan prestasi belajar.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Arinanda., Hasan, S., & Rakhman, M. 2014. Pengaruh Kedisiplinan Siswa di

- Sekolah terhadap Prestasi Belajar Siswa Teknik Pendingin. *Jurnal Pendidikan Teknik Mesin*. Vol. 1, No.2
- Emda, Amna. 2017. Kedudukan Motivasi Belajar Siswa dalam Pembelajaran. *Jurnal Lantanida*. Vol 5. No. 2
- Fiana, D. & Ridha, M. 2013. Disiplin Siswa di Sekolah dan Implikasinya dalam Pelayanan Bimbingan dan Konseling. *Jurnal Ilmiah Konseling*. Vol 2. No. 2
- Kismoyowati, A. 2011. Pengaruh Motivasi Belajar dan Kegiatan Belajar Siswa Terhadap Kecakapan Hidup Siswa. *Jurnal Universitas Pendidikan Indonesia*. Vol. 2, No.1
- Kurniawan, D., & Wustqa, D. U. 2014. Pengaruh Perhatian Orang Tua, Motivasi Belajar, dan Lingkungan Sosial terhadap Prestasi Belajar Matematika SMP. *Jurnal Riset Pendidikan Matematika*. Vol.1, No.2
- Lomu, Lidia., & Widodo, S. A. 2018. Pengaruh Motivasi Belajar dan Disiplin Terhadap Prestasi Belajar Matematika Siswa. Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Matematika Etnomatnesia. 745-751
- Mulyaningsih, I. E. 2014. Pengaruh Interaksi Sosial Keluarga, Motivasi Belajar dan Kemandirian Belajar terhadap Prestasi Belajar. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*. 20
- Nurmala, A.D., Lulup., & Naswan. 2014. Pengaruh Motivasi Belajar dan Aktivitas Belajar Terhadap Hasil Belajar Akuntansi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol.4, No. 1
- Siagian, R. 2012. Pengaruh Minat dan Kebiasaan Belajar Siswa terhadap Prestasi Belajar Matematika. *Jurnal Ilmiah Pendidikan MIPA*. Vol. 2, No.2
- Sirait, E. 2016. Pengaruh Niat Belajar Terhadap Prestasi Belajar Matematika. *Jurnal Formatif*. Vol.6, No. 1
- Thaib, E. 2013. Hubungan Antara Prestasi Belajar dengan Kecerdasan Emosional. *Jurnal Ilmiah DIDAKTIKA*. Vol.8, No.2
- Wirantasa, U. 2017. Pengaruh Kedisiplinan Siswa terhadap Prestasi Belajar Matematika. *Jurnal Formatif*. Vol. 7. No. 1

**Pengetahuan Riba dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Perbankan Syariah Pada Masyarakat Surakarta**

**Sidiq Hariyanto<sup>1)</sup>, Muhammad Tho'in<sup>2)</sup>, Sumadi<sup>3)</sup> Agus Subekti<sup>4)</sup>**  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia  
Email Korespondensi: [sidiqsoekarto@gmail.com](mailto:sidiqsoekarto@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan tentang riba dan teknologi informasi terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah (Studi Masyarakat Surakarta). Penelitian ini dilakukan di wilayah Surakarta dengan sampel sebanyak 50 responden dari hasil setelah penelitian. Dengan menggunakan teknik probability sampling dari perhitungan regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini adalah variabel pengetahuan tentang riba berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah, dengan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu  $3,451 > 2,01174$  atau dengan nilai signifikan  $0,001 < 0,05$ . Sedangkan variabel Teknologi Informasi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah, dengan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel yaitu  $6,195 > 2,01174$  atau dengan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$ . Nilai koefisien determinasi pada penelitian ini sebesar 70,4% yang berarti pengaruh variabel pengetahuan riba, dan teknologi informasi berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah sebesar 70,4% dan sisanya 29,6% adalah dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.

**Kata kunci:** *riba, teknologi informasi, keputusan menjadi nasabah*

**Abstract**

*This study aims to determine the effect of knowledge about usury and information technology on the decision to become a customer of a sharia bank (Study of the Surakarta Society). This research was conducted in the Surakarta area with a sample of 50 respondents from the results after the research. By using probability sampling technique from multiple linear regression calculations. The result of this study is that the knowledge variable about usury has a significant positive effect on the decision to become a sharia banking customer, with  $t_{count} > t_{table}$  that is  $3.451 > 2.01174$  or with a significant value of  $0.001 < 0.05$ . While the Information Technology variable has a significant positive effect on the decision to become a sharia banking customer, with  $t_{count} > t_{table}$  that is  $6.195 > 2.01174$  or with a significant value of  $0.000 < 0.05$ . The value of the coefficient of determination in this study is 70.4%, which means the influence of the variable knowledge of usury, and information technology has an effect on the decision to become a customer of Islamic banking by 70.4% and the remaining 29.6% is influenced by other variables outside the study.*

**Keywords:** *Riba, Information Technology, Decision to Become a Customer*

### PENDAHULUAN

Perkembangan perbankan syariah dalam waktu belakangan ini sudah mulai pesat dan menarik perhatian masyarakat muslim untuk menggunakan jasa perbankan syariah yang lebih halal dan jauh dari riba. Namun masih banyak masyarakat muslim yang belum tau apa itu perbankan syariah, bagaimana mekanismenya dan bahkan belum begitu faham tentang riba itu sendiri. Seharusnya semakin seseorang itu faham akan keharaman riba maka akan berbanding lurus dengan semakin tinggi minat untuk menjadi nasabah bank syariah (Nasution, 2020).

Pengetahuan adalah informasi yang diketahui dengan pemahaman dan potensi yang melekat di benak seseorang. Pengetahuan mahasiswa mengenai bank syariah mencakup pengetahuan produk, layanan, serta pengetahuan tentang penerapan nilai-nilai syariah oleh perbankan syariah. Pemahaman dan pengetahuan mengenai bank Syariah akan mempengaruhi keputusan yang akan dipilih oleh mahasiswa. Jika pengetahuan tentang bank syariah rendah maka dalam memandang dan keinginan untuk menjadi nasabah bank syariah pastinya rendah pula dan apabila pengetahuan tentang bank syariah tinggi maka keinginan untuk menjadi nasabah bank syariah pastinya tinggi (Nasution, 2020)..

Masyarakat Surakarta yang banyak kegiatan keagamaan, masyarakat muslim cenderung religius, jika melihat lokasi daerahnya yang lebih religi tentunya lebih paham mengenai riba. Maka dengan begitu seharusnya masyarakat surakarta akan jauh lebih faham tentang riba dan memiliki minat yang lebih tinggi untuk menjadi nasabah di perbankan syariah. Masyarakat Surakarta sudah mengetahui mengenai bahaya, dampak dan dosa yang ditimbulkan dari riba, namun realita dilapangan masih sedikit masyarakat Surakarta yang belum membuka rekening tabungan bank syariah atau menabung di bank syariah bahkan masih banyak masyarakat surakarta yang menabung di bank konvensional.

Lembaga perbankan dan keuangan baik konvensional maupun syariah telah dipengaruhi dengan kuat oleh perkembangan produk dalam teknologi informasi untuk memberikan jasa-jasa mereka kepada pelanggan mereka. Oleh karena itu, dalam rangka memenuhi tuntutan akan perkembangan teknologi, maka banyak industri perbankan yang menyediakan layanan berbasis IT. Salah satunya adalah penggunaan m-banking, meskipun dengan investasi yang cukup mahal, m-banking semakin banyak peminatnya setelah beberapa tahun belakangan ini diaplikasikan oleh bank papan atas (Musyayadah, 2021).

Mobile Banking adalah pemanfaatan teknologi sebagai media untuk melakukan transaksi perbankan, kegiatan ini menggunakan smartphone sebagai perantara atau penghubung antara nasabah bank dan pihak bank. Selain itu, transaksi yang digunakan berbentuk maya atau tanpa memerlukan proses tatap muka antara nasabah dan petugas bank. Mobile Banking merupakan layanan perbankan yang berfungsi untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi perbankan tanpa perlu datang ke bank atau ATM kecuali penarikan uang cash. Atas dasar penjelasan-penjelasan diatas, maka penelitian ini dimaksudkan untuk

mengidentifikasi Pengaruh Pengetahuan Tentang Riba Dan Teknologi Informasi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Perbankan Syariah.

Beberapa penelitian terdahulu sudah dilakukan oleh Hasibuan dan wahyuni (2020); Mahmuda dan anwar (2019); Parastika dkk (2021); Rika (2019); Sahar (2021); Nurngaeni (2018); dan Maski (2010) dimana pengetahuan tentang riba mempengaruhi seseorang untuk menabung di perbankan syariah. Semakin mengetahui ketentuan hukum tentang riba, seseorang akan semakin mentaati larangan menjauhi riba pada perbankan konvensional dan beralih ke perbankan syariah. Sedangkan penelitian putri (2016) dan Saputra (2014), dimana teknologi informasi seperti fasilitas ATM, m-banking, internet banking dan sebagainya ikut mendorong seseorang untuk menabung di perbankan syariah.

### **KAJIAN TEORITIS**

#### **2.1. Keputusan Menabung**

##### **2.1.1. Pengertian Keputusan**

Menurut Peter dan Olson dalam Kurniawati (2019) pengambilan keputusan konsumen adalah proses pemecahan masalah yang diarahkan pada sasaran. Lebih lengkap lagi menyebutkan bahwa inti dari pengambilan keputusan adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu diantaranya.

Tahapan Pengambilan Keputusan adalah sebagai berikut:

- 1) Pengenalan kebutuhan: konsumen mengartikan perbedaan antara keadaan yang diinginkan dan situasi aktual yang memadai untuk membangkitkan dan mengaktifkan proses keputusan konsumen.
- 2) Pencarian informasi: konsumen mencari informasi yang disimpan di dalam ingatan atau mendapatkan informasi yang relevan dengan keputusan dari lingkungan.
- 3) Evaluasi alternatif: konsumen mengevaluasi pilihan berkaitan dengan manfaat yang diharapkan dan mengerucutkan pilihan sampai dengan alternatif pilihan.
- 4) Keputusan pembelian: konsumen memperoleh alternatif yang dipilih atau pengganti yang dapat diterima.
- 5) Perilaku pasca pembelian: konsumen mengevaluasi apakah alternatif yang dipilih dapat memenuhi kebutuhan. (Magda, 2019)

Keputusan nasabah adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satunya (Putri, et al, 2021). Pengambilan keputusan konsumen dalam membeli barang disebabkan oleh perbedaan karakteristik seseorang (manfaat,kebutuhan, nilai pengalaman masa lalu, sikap dan gaya hidup) dan juga berupa pengaruh sosial yang meliputi kondisi keluarga maupun perbedaan kelas sosial (Putranto, 2019).

##### **2.1.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Menabung**

Menurut Andespa (2017) faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menabung adalah:

- 1) Faktor Marketing Mix, yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Jika sasaran sudah ditentukan maka perusahaan harus membuat suatu rencana yang baik untuk memasuki segmen pasar yang dipilih seperti, produk, harga, dan promosi..
- 2) Faktor Kelas Sosial, ialah pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hierarki dan anggotanya menganut nilai-nilai, minat dan perilaku yang serupa.
- 3) Faktor Keluarga, anggota keluarga merupakan faktor yang paling penting bagi beberapa konsumen, karena secara kuat mempengaruhi nilai, sikap, konsep pribadi, dan perilaku pembelian.
- 4) Faktor Pribadi, keputusan juga dipengaruhi karakteristik pribadi yang terdiri dari, usia, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri.
- 5) Faktor Keyakinan, setiap orang memiliki keyakinan yang berbeda-beda terhadap sesuatu, tak terkecuali terhadap bank syariah, masih ada beberapa orang yang beranggapan bank syariah sama dengan bank konvensional. Keyakinan disini bisa juga berarti agama yang dianut oleh masyarakat.
- 6) Faktor Pemahaman, setiap orang memiliki pemahaman yang berbeda terhadap suatu hal, ada yang pendidikannya tinggi maka tinggi pula ilmu dan pemahamannya terhadap sesuatu, sebaliknya jika pendidikannya rendah maka pemahaman dan ilmunya lebih sedikit
- 7) Faktor Lokasi, Setiap perusahaan harus memiliki lokasi tempat berdirinya perusahaan, karena lokasi perusahaan tersebut akan didatangi oleh pelanggan-pelanggannya. Ketetapan pemilihan lokasi merupakan hal yang penting dalam sebuah perusahaan karena lokasi juga mempengaruhi tingkat penjualan dalam sebuah perusahaan

### **2.1.3. Indikator keputusan**

Menurut Tjiptono (2015) indikator keputusan adalah:

- 1) Identifikasi kebutuhan
- 2) Pencarian Informasi
- 3) Evaluasi Alternatif
- 4) Keputusan Pembelian atau Konsumsi
- 5) Perilaku setelah Membeli

### **2.2. Pengetahuan Tentang Riba**

Pengetahuan konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa, serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen” (Mowen and Minor, 2008). Menurut Engel et al. (2004) membagi pengetahuan konsumen ke dalam tiga jenis pengetahuan yaitu: “(1) pengetahuan produk, (2) pengetahuan pembelian dan (3) pengetahuan pemakaian.

Pengertian riba secara etimologi berasal dari bahasa Arab yaitu dari kata riba *yarbu rabwan* yang berarti *az-ziyadah* (tambahan) atau *al-fadl* (kelebihan). Menurut Ustaz Sulaiman Rasjid, secara lughot, riba dalam bahasa Arab berarti lebih atau bertambah. Sedangkan menurut *syara'*, riba adalah akad yang terjadi dengan penukaran yang tertentu (Wijayanto, 2019). Implementasi riba terdapat pada bunga pada perbankan konvensional. Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diartikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga bagi bank dapat diartikan sebagai harta yang harus di bayar oleh nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus di bayar oleh nasabah kepada bank (nasabah) yang memperoleh pinjaman (Widjaja, 2013).

### 2.3. Teknologi Infomasi

Menurut Hamzah B. Uno dan Nina Lamatenggo (2011) juga mengemukakan teknologi informasi adalah suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data. Pengolahan itu termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu.

Teknologi Informasi merupakan elemen penting dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Peranan teknologi informasi pada aktivitas manusia pada saat ini memang begitu besar. Teknologi informasi telah menjadi fasilitas utama bagi kegiatan berbagai sektor kehidupan dimana memberikan andil besar terhadap perubahan – perubahan yang mendasar pada struktur operasi dan manajemen organisasi, pendidikan, transportasi, kesehatan dan penelitian.

Pemanfaatan Teknik Informasi di dunia Perbankan.

#### a) Sistem Online

Dengan adanya sistem online ini para penggunanya tidak perlu lagi repot repot mendatangi bank untuk melakukan transaksi seperti melakukan transaksi, membayar tagihan telepon, listrik, pulsa, dan lain-lainnya. Selain efisien, hemat waktu juga lebih aman. Pemanfaatan teknologi informasi dengan sistem online misalnya Mobile Banking, Internet Banking, Phone Banking.

Arti istilah Mobile Banking dianggap berkaitan erat dengan pengertian berikut atau disingkat dengan M-Banking. Fasilitas perbankan dengan melalui komunikasi bergerak seperti handphone. Dengan penyediaan fasilitas yang hampir sama dengan ATM kecuali mengambil uang cash. Arti istilah SMS Banking merupakan layanan yang disediakan Bank menggunakan sarana SMS untuk melakukan transaksi keuangan dan permintaan informasi keuangan misal cek saldo, mutasi rekening dan sebagainya (Nurastuti, 2015).

Internet Banking merupakan salah satu pelayanan jasa Bank yang memungkinkan nasabah untuk memperoleh informasi, melakukan komunikasi dan melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet. Jenis kegiatan Internet Banking dibedakan menjadi 3 (tiga) yaitu *informational internet banking*, *communicative internet banking*, dan *transactional internet banking*.

Sedangkan layanan phone banking merupakan jasa yang disediakan bank untuk melakukan transaksi, antara lain: (1) Transaksi di mana dapat dilakukan selama waktu tertentu melalui phone banking dengan bantuan seorang anngotakaryawan bank yang menerima intruksi dengan menggunakan telepon. (2) Transaksi di mana dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan jasa otomatis dengan menggunakan telepon oleh nasabah tanpa bantuan staf bank. (3) Transaksi yang lainnya yang dapat disediakan oleh bank dari waktu ke waktu (Nurastuti, 2015).

b) ATM

ATM (bahasa Indonesia: Anjungan Tunai Mandiri atau dalam bahasa Inggris: *Automated Teller Machine*) adalah sebuah alat elektronik yang memungkinkan nasabah bank untuk mengambil uang dan mengecek rekening tabungan mereka tanpa perlu dilayani oleh seorang “teller” manusia. Banyak ATM juga memungkinkan penyimpanan uang atau cek, transfer uang atau bahkan membeli perangko. Fitur tradisional ATM adalah untuk mengetahui informasi saldo dan melakukan penarikan tunai. Dalam perkembangannya, fitur semakin bertambah yang memungkinkan untuk melakukan pemindah bukuan antar rekening, pembayaran (kartu kredit, listrik, dan telepon), pembelian (voucher dan tiket), dan yang terkini transfer ke bank lain (dalam satu switching jaringan ATM). Selain bertransaksi melalui mesin ATM, kartu ATM dapat pula digunakan untuk berbelanja di tempat perbelanjaan, berfungsi sebagai kartu debit. Bila kita mengenal ATM sebagai mesin untuk mengambil uang, belakangan muncul pula ATM yang dapat menerima setoran uang, yang dikenal pula sebagai Cash Deposit Machine/CDM. Layaklah bila ATM disebut sebagai mesin sejuta umat dan segala bisa, karena ragam fitur dan kemudahan penggunaannya. ATM sering ditempatkan di lokasi lokasi strategis, seperti restoran, pusat perbelanjaan, bandar udara, pasar, dan kantor-kantor bank itu sendiri (Handman, 2009).

### **METODE**

Populasi adalah keseluruhan individu yang menjadi objek atau sumber data penelitian (Sugiyono, 2016). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat Kota Surakarta yang menggunakan jasa perbankan syariah. Sampel adalah wakil atau sebagian populasi yang diamatim(Arikumto, 2013). Dalam Penelitian ini tersedia 50 sampel. Sumber data pada penelitian ini yaitu menggunakan sumber data primer yang dilakukan pada masyarakat Surakarta. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini merupakan metode kuantitatif dengan cara menyebar kuesioner.

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas, yaitu Pengetahuan Tentang Riba ( $X_1$ ), Teknologi Informasi ( $X_2$ ). Sedangkan dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat, yaitu Keputusan Menjadi Nasabah Perbankan Syariah ( $Y$ ). Indikator variabel Pengetahuan tentang riba adalah dasar larangan riba, riba, pengertian riba, bunga bank adalah riba, bahaya riba, transaksi sesuai syariah di bank syariah. Indikator untuk variabel teknologi informasi adalah kemudahan, risiko dan pelayanan. Sedangkan indikator keputusan menabung adalah



identifikasi kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian, dan perilaku setelah pengambilan keputusan.

Penelitian ini menggunakan analisa regresi linier berganda, meliputi uji t, uji F dan uji koefisien determinasi R square. . Terlebih dahulu, data diuji dengan uji validitas dan reliabilitas, untuk memastikan pertanyaan kuesioner valid dan reliable. Data juga diuji dengan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinearitas, dan uji autokorelasi untuk memastikan data baik dan hasil regresi dapat dipercaya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### a. Hasil Penelitian

#### 1) Hasil uji Validitas dan reliabilitas

Variabel pengetahuan tentang riba terdiri 5 item pertanyaan maka pengujian ini dilakukan dengan membandingkan  $r_{hitung}$  dan  $r_{tabel}$ . Hasil uji validitas ini dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 1. Hasil Uji Validitas Pengetahuan Tentang Riba**

<b>Pengetahuan Tentang Riba (X1)</b>	<b><math>r_{hitung}</math></b>	<b><math>r_{tabel}</math></b>	<b>Keterangan</b>
X1.1	0,805	0,273	Valid
X1.2	0,785	0,273	Valid
X1.3	0,843	0,273	Valid
X1.4	0,744	0,273	Valid
X1.5	0,495	0,273	Valid

Sumber: data primer yang diolah 2022

Berdasarkan hasil uji validitas pada tabel diatas diketahui bahwa seluruh item pertanyaan pada variabel pengetahuan tentang riba memiliki nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Oleh karena itu, seluruh pertanyaan kuisisioner variabel pengetahuan tentang riba dinyatakan valid.

Variabel teknologi informasi terdiri dari 6 item pertanyaan untuk melakukan pengujian dengan membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dan  $r_{tabel}$ . Hasil pengujian ini dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 2. Hasil Uji Validitas Teknologi Informasi**

<b>Teknologi Informasi (X2)</b>	<b><math>r_{hitung}</math></b>	<b><math>r_{table}</math></b>	<b>Keterangan</b>
X2.1	0,766	0,273	Valid
X2.2	0,755	0,273	Valid
X2.3	0,639	0,273	Valid
X2.4	0,777	0,273	Valid
X2.5	0,816	0,273	Valid

X2.6	0,733	0,273	Valid
------	-------	-------	-------

Sumber: data primer yang diolah 2022

Berdasarkan hasil uji validitas pada tabel diatas diketahui bahwa seluruh item pertanyaan pada variabel teknologi informasi memiliki nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$ . Oleh karena itu, seluruh pertanyaan kuisioner dinyatakan valid.

Variabel keputusan menjadi nasabah bank syariah pertanyaan sebanyak 7 dimana pengujian ini dengan membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dan  $r_{tabel}$ . Hasil pengujian ini dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel 3 . Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Menjadi Nasabah**

<b>Keputusan (Y)</b>	<b>r<sub>hitung</sub></b>	<b>r<sub>tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
Y1	0,706	0,273	Valid
Y2	0,656	0,273	Valid
Y3	0,509	0,273	Valid
Y4	0,748	0,273	Valid
Y5	0,757	0,273	Valid
Y6	0,755	0,273	Valid
Y7	0,721	0,273	Valid

Sumber: data primer yang diolah 2022

Berdasarkan hasil uji validitas pada tabel diatas diketahui bahwa seluruh item pertanyaan pada variabel keputusan menjadi nasabah memiliki  $r_{hitung}$  lebih besar dari pada  $r_{tabel}$ . Oleh karena itu, seluruh pertanyaan variabel keputusan menjadi nasabah dinyatakan valid.

Hasil Uji Reliabilitas disajikan sebagai berikut:

**Tabel 4. Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas**

<b>Variabel</b>	<b>Cronbach Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Pengetahuan Tentang Riba	0,768	Reliabel
Teknologi Informasi	0,837	Reliabel
Keputusan Menjadi Nasabah	0,815	Reliabel

Sumber: data primer yang diolah 2022

Dari tabel diatas menyatakan bahwa hasil pengujian reliabilitas variabel pengetahuan tentang riba dan teknologi informasi terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah terdapat nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60 yang menerangkan jika seluruh variabel menunjukkan kuatnya reliabilitas.

**2) Hasil Uji Asumsi Klasik**

Uji normalitas dalam penelitian ini juga menggunakan uji One Sample Kolmogorov Smirnov. Dimana data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai Asymp. sig. > 0,05.

Berikut hasil uji One Sample Kolmogorov Smirnov:

Tabel 5. Uji One Sample Kolmogorov Smirnov

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.52167924
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.077
	Positive	.077
	Negative	-.070
Test Statistic		.077
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

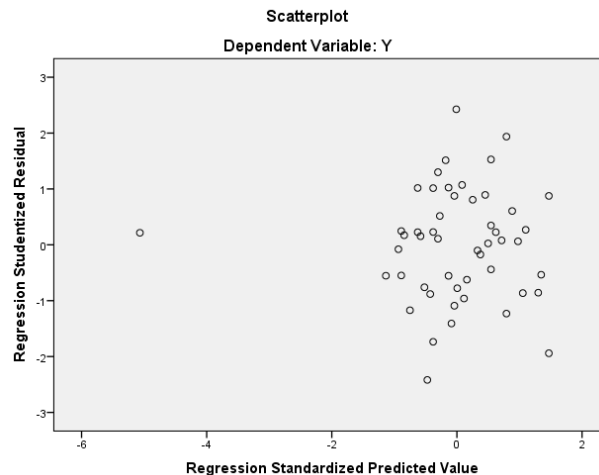
c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber data: data primer yang diolah 2022

Berdasarkan tabel diatas nilai Asymp. Sig. (2-tailed) 0,200 > 0,05. Hal ini berarti data berdistribusi normal atau lolos uji normalitas.

Uji heteroskedastisitas pada penelitian ini digunakan untuk menentukan ada tidaknya heteroskedastisitas menggunakan uji grafik *scatterplot*. Jika tidak terdapat pola yang jelas, maupun titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas



Berdasarkan gambar diatas menyatakan pada model regresi tidak terdapat gejala heteroskedastisitas ini karena seperti titik-titik yang menyebar secara acak dan tidak teratur maka mengindikasikan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

Pengujian multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)* pada model regresi. Kriteria pengambilan keputusan terkait uji multikolinieritas adalah jika nilai  $VIF < 10$  atau nilai *Tolerance*  $> 0,01$ , maka dinyatakan tidak terjadi multikolinieritas.

**Tabel 6. Hasil Uji Multikolinieritas**

Variabel	Tolerance	Variance Influence Factor (VIF)	Keterangan
Pengetahuan riba	0,649	1,540	Terjadi Multikolinieritas
Teknologi Informasi	0,649	1,540	Terjadi Multikolinieritas

Sumber: data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.10 hasil uji multikonieritas diatas, diketahui bahwa nilai *Tolerance* untuk variabel Pengaruh pegetahuan tentang riba (X1) adalah 0,649 atau lebih besar dari 0,1, Pengetahuan teknologi informasi (X2) adalah 0,649, dimana semua variabel X lebih besar 0,1. Sementara itu, nilai *VIF* untuk variabel Pengetahuan tentang riba adalah 1,540, Pengetahuan teknologi informasi adalah 1,540 dimana semua variabel X lebih kecil dari 10,00. Jadi bisa disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala multikolinieritas dalam model regresi.

Uji autokorelasi penelitian ini menggunakan uji Durbin Watson Test, dengan dasar pengambilan keputusan jika nilai  $du < dw < 4-du$ , dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi. Hasil penelitian dapat dilihat dari tabel berikut:

**Tabel 7. Hasil Uji Autokorelasi**

Model	R	R Squer	Adjusted R Squer	Std. Error of the Estimate	DW
1	0,846 <sup>a</sup>	0,716	0,704	2,574	1,672

Sumber: data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai yang dihasilkan oleh *Durbin-Watson (dW)* yaitu 1,4625 lebih kecil dari batas atas (*dU*) yaitu 1,4625 dan kurang dari 4-*dU* ( $4-1,4625 = 2,5375$ ) atau ( $1,4625 < 1,672 < 2,5375$ ) yang memenuhi syarat Durbin-Watson yaitu  $du < dw < 4-du$ . Hal

tersebut menunjukkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi autokorelasi antara variabel independent.

### 3) Hasil Analisa Regresi Linier Berganda

#### a) Hasil Uji t

Uji t digunakan untuk menguji apakah variabel pengetahuan tentang riba (X1), pengetahuan teknologi informasi (X2), memiliki pengaruh terhadap variabel Keputusan nasabah menjadi nasabah perbankan syariah (Y) atau tidak. Kriteria yang digunakan yaitu menolak H0 dan menerima Ha apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , serta menolak H0 dan menerima Ha apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka menerima H0 dan menolak Ha atau dengan membandingkan nilai signifikansi dengan  $\alpha = 5\%$ . Adapun hasil dari Uji t dapat dilihat pada hasil SPSS berikut:

**Tabel 8. Hasil Uji t**

Variabel	$t_{hitung}$	Sign	Keterangan
Pengetahuan tentang riba(X1)	3,541	0,001	Signifikan
teknologi informasi (X2)	6,195	0,000	Signifikan

Sumber: data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji t pada tabel 4.12 diatas tersebut dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Hasil perhitungan pengetahuan tentang riba terhadap keputusan nasabah menjadi nasabah perbankan syariah.  
Hasil perhitungan pengetahuan tentang riba terhadap keputusan menjadi nasabah yang dihasilkan dari  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar  $3,541 > 2,01174$  sehingga H0 ditolak, artinya variabel pengetahuan tentang riba secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah. Berdasarkan pengujian terhadap nilai probabilitas yang dapat diketahui dari hasil Sig sebesar  $0,001 < 0,05$  maka H0 ditolak dan artinya variabel pengetahuan tentang riba berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah.
- 2) Hasil perhitungan pengaruh teknologi informasi terhadap keputusan nasabah menjadi nasabah perbankan syariah  
Hasil perhitungan pengaruh teknologi informasi terhadap keputusan nasabah menjadi nasabah perbankan syariah yang dihasilkan dari  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar  $6,195 > 2,01174$ , sehingga H0 ditolak artinya variabel teknologi informasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Berdasarkan pengujian terhadap nilai probabilitas yang dapat diketahui dari hasil Sig sebesar  $0,000 < 0,05$  maka H0 ditolak dan artinya variabel teknologi informasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah

**b) Hasil Uji F**

Uji F ini digunakan untuk menguji apakah variabel pengetahuan tentang riba, dan teknologi informasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah. Adapun hasil dari uji simultan (Uji F) adalah sebagai berikut:

**Tabel 9. Hasil Uji F ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	785.236	2	392.618	59.223	.000 <sup>b</sup>
Residual	311.584	47	6.629		
Total	1096.820	49			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber: data primer yang diolah, 2022

Dari hasil pengujian tabel 4.13 diatas dapat dilihat bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 25,116 dan dapat diketahui bahwa  $F_{tabel}$  sebesar 3,20, maka  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $59,223 > 3,20$  maka  $H_0$  ditolak yang artinya model penelitian ini tepat atau variabel pengetahuan tentang riba, dan teknologi informasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah

**c) Koefisien Determinasi**

Uji Koefisien Determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Adapun hasil dari Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) sebagai berikut:

**Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	
1	.846 <sup>a</sup>	.716	.704	2.57477	.716	59.223	2	47	.000	1.672

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan hasil analisis seperti yang tersaji pada tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai Adjusted R Squer sebesar 0,704 yang berarti pengaruh variabel pengetahuan tentang riba, dan teknologi informasi berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah sebesar 70,4% dan sisanya sebesar 29,6% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

### **b. Pembahasan**

1. Pengaruh pengetahuan tentang riba terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah

Berdasarkan hasil analisis uji t, diketahui bahwa besarnya nilai  $t_{hitung}$  pada variabel pengetahuan tentang riba yang didapatkan sebesar 3,451 dengan nilai signifikan sebesar 0,001. Sedangkan besarnya nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,01174 ( $df=(n-k) = 50-3= 47$ ,  $\alpha= 0,05$ ), sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,451 > 2,01174$ ) yang artinya pengetahuan tentang riba secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah

Pengetahuan tentang riba berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah karena masyarakat dengan adanya pengetahuan mereka mengenai riba, mengetahui hukuman dan ancaman bagi pelaku riba dari Allah Swt, menimbulkan rasa takut dan taat terhadap larangan riba.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Hasibuan dan Wahyuni (2020)., Nurngaeni (2018)., Parastika,dkk (2021) yang mengatakan bahwa Pengetahuan tentang riba berpengaruh meningkatkan keputusan menjadi nasabah perbankan syariah. Sedangkan menurut Mahmuda dan Anwar (2019), Maski (2010), pada hasil penelitiannya mengatakan bahwa Pengetahuan tentang riba tidak berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah.

2. Pengaruh Teknologi Informasi terhadap Keputusan menjadi nasabah perbankan syariah.

Berdasarkan hasil analisis uji t, diketahui bahwa besarnya nilai  $t_{hitung}$  pada variabel Teknologi Informasi yang didapatkan sebesar 6,195 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Sedangkan besarnya nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,01174 ( $df=(n-k)= 50-3 = 47$ ,  $\alpha = 0,05$ ), sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,195 > 2,01174$ ) yang artinya Teknologi Informasi secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah.

Berdasarkan hasil analisis penelitian dapat diketahui bahwa dari hasil analisis diatas, teknologi informasi disini adalah spesifik kepada fasilitas ATM maupun m banking, dimana keduanya mampu memberikan berbagai informasi diantaranya saldo rekening nasabah, cara transfer dan lainnya. Keduanya dapat mempermudah transaksi nasabah tanpa langsung datang ke kantor bank syariah. Hal ini dapat meningkatkan keputusan menabung di perbankan syariah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Saputra (2014) yang mengatakan bahwa teknologi informasi berpengaruh terhadap keputusan menabung di perbankan syariah.

3. Pengaruh pengetahuan tentang riba dan teknologi informasi secara bersama-sama terhadap Keputusan menabung di perbankan syariah.

Berdasarkan hasil analisis uji F, diketahui bahwa besarnya nilai  $F_{hitung}$  sebesar 59,223 dengan probabilitas sebesar 0,000 dan  $F_{tabel}$  sebesar 3,20. Hasil  $F_{hitung}$  dibandingkan  $F_{tabel}$  yaitu  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $59,223 > 3,20$ , maka  $H_0$  ditolak dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengetahuan tentang riba dan teknologi informasi secara bersama-sama terhadap Keputusan menabung di perbankan syariah.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka jawaban rumusan masalah dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Variabel pengetahuan tentang riba  $t_{hitung}$  yang didapatkan sebesar 3,451 dengan nilai signifikan sebesar 0,001. Sedangkan besarnya nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,01174 sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,451 > 2,01174$ ) yang artinya pengetahuan tentang riba secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah. Pengetahuan tentang riba berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah karena masyarakat dengan adanya pengetahuan mereka mengenai riba, mengetahui hukuman dan ancaman bagi pelaku riba dari Allah Swt, menimbulkan rasa takut dan taat terhadap larangan riba.
2. Variabel Teknologi Informasi  $t_{hitung}$  yang didapatkan sebesar 6,195 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Sedangkan besarnya nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,01174 sehingga  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,195 > 2,01174$ ) yang artinya Teknologi Informasi secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah. Berdasarkan hasil analisis penelitian dapat diketahui bahwa dari hasil analisis diatas, teknologi informasi disini adalah spesifik kepada fasilitas ATM maupun m banking, dimana kedainya mampu memberikan berbagai informasi diantaranya saldo rekening nasabah, cara transfer dan lainnya. Keduanya dapat mempermudah transaksi nasabah tanpa langsung datang ke kantor bank syariah. Hal ini dapat meningkatkan keputusan menabung di perbankan syariah.
3. Nilai  $F_{hitung}$  sebesar 25,116 dan dapat diketahui bahwa  $F_{tabel}$  sebesar 3,20, maka  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $25,116 > 3,20$  maka  $H_0$  ditolak yang artinya model penelitian ini tepat atau variabel pengetahuan tentang riba, dan teknologi informasi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah perbankan syariah



### UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti disini mengucapkan terimakasih kepada ITB AAS Indoensia sebagai tempat peneliti menempus studi pendidikan Strata 1 Ekonomi Syariah. Terkhusus kepada Bapak Muhammad Thoin, SEI.,ME.Sy dan Bapak Dr. Sumadi.,SE.,MSi selaku pembimbing yang membantu terselesaikannya penelitian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Andespa, Roni. 2017. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah 2. *Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan*. Vol. 2, no. 1.
- Hamzah, B. Uno. dan Lamatenggo, Nina. 2011. *Teknologi, Komunikasi, dan Informasi Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Handiman, Edia. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: PT. Indeks Permata Puri Media.
- Hasibuan, Faisal Umardani dan wahyuni, rahma. 2020. Pengaruh Pengetahuan Masyarakat dan Minat Penerapan Nilai Islam Terhadap Keputusan Menggunakan Tabungan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Kota Langsa). *JIEI: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. Vol 06. No. 1
- Kurniawati, R. 2019. Pengaruh kualitas pelayanan dan kualitas produk terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan Murabahah pada Bank BRI Syariah KCP Ngawi. IAIN Ponorogo.
- Magda, D. P. W. 2019. Pengaruh Faktor Emosional dan Rasional Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Produk Perbankan Syariah di Tulungagung. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Tulungagung.
- Maski, Ghozali. 2010. Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah di Malang. *Journal of Indonesian Applied Economics*. Vol. 04, No. 01
- Mowen, John. C dan Michael Minor. 2008. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Musyayadah, Raudhotul. 2021. Pengaruh Teknologi Informasi, Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Pembiayaan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Pada Bank Syariah Indonesia Cabang Perumnas Klender). *Skripsi Thesis*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta.
- Nasution, Abdul Haris. 2020. *Flores Tanjung, Kurikulum dan Pembelajaran Sejarah*. Yayasan Kita Menulis.
- Nurastuti, Wiji. 2015. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nurngaeni. 2018. Pengaruh Pengetahuan Dan Persepsi Mahasiswa Tentang Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. IAIN Purwokerto.

- Parastika., Hartini., Titin.,Amri, Ulil. 2021. Pengaruh Religiusitas Dan Pengetahuan Terhadap Keputusan Menabung Di Bank Syariah Dengan Minat Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Intelektualita: Keislaman/ Sosial, dan Sains* Vol. 10 No. 1
- Putranto, M. Z. N. 2019. Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Mahasiswa Menjadi Nasabah di Bank Syariah. *Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Muhammadiyah Malang.*
- Putri, Saskia, Fasa., Muhammad Iqbal., Suharto. 2021. Pengaruh Produk, Pelayanan Dan Motivasi Menghindari Riba Terhadap Keputusan Mahasiswa Menjadi Nasabah Bank Syariah. *El Mudhorib: Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah.* Vol. 2. No. 01
- Putri,adika anggarani.2016. Pengaruh Teknologi Informasi Dan Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan *Mobile Banking.* *Skripsi jurusan ekonomi perbankan islam UMY.*
- Rika. 2019. Pengaruh pengetahuan masyarakat tentang riba terhadap keputusan menggunakan jasa kredit pada rentenir (Studi kasus di kecamatan Padang Gelugur Kabupaten Pasaman). *Skripsi. Fakultas ekonomi dan bisnis islam IAIN Padangsidempuan*
- Sahar, Zul Akram. 2021. Pengaruh Pemahaman Tentang Riba,Kwalitas Pelayanan, Dan Lokasi Terhadap Keutusan Masyarakat Menabung Pada Bank Syariah. *Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sultan Thaha Syaifuddin Jambi.*
- Saputra, Wakhid Ajhi. 2014. Pengaruh Strategi Pemasaran, Perkembangan Teknologi Informasi Dan Inovasi Terhadap Pengambilan Keputusan Penjualan Dipasar Tradisional Di Surakarta. *Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Surakarta \*
- Sugiyono. 2011. *Statiska Untuk Penelitian.* Bandung: Alfabeta
- Tho'in, Muhammad. 2016. *Larangan Riba Dalam Teks Dan Konteks.* *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam,* Vol.2 No. 2.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran.* Edisi 4. Andi Offset. Yogyakarta
- Widjaja, Wangsa. 2013. *Pembiayaan Bank Syariah.* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wijayanto, Muhammad Lip. 2019. *Tuhan, Aku Ingin Hidup Tanpa Riba.* Desa Pustaka Indonesia.

### **Penguatan Digital Marketing Sebagai Media Promosi UMKM Telur Asin di Desa Trucuk Kecamatan Trucuk Kabupaten Klaten**

**Sumadi<sup>1</sup>, Arifah Khosyyatillah<sup>2</sup>, Tino Feri Efendi<sup>3</sup>, Serly Andini Restu Putri<sup>4</sup>,  
Rio Prasetyo<sup>5</sup>**

<sup>12345</sup>Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia, Surakarta

E-mail: [ahmadsumadi1924@gmail.com](mailto:ahmadsumadi1924@gmail.com)

#### **Abstrak**

Pengabdian ini dilaksanakan dengan latar belakang ingin membantu dalam meningkatkan tingkat pemahaman dalam digital marketing untuk memberikan kontribusi ilmu bagi UMKM. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk mengetahui lebih detail media digital apa saja yang dapat digunakan untuk mempromosikan produk UMKM yang ada dan mengetahui cara efektif mempromosikan berbagai media sosial untuk mendukung pengembangan produk UMKM yang ada. Metode ceramah digunakan dalam proses penyampaian materi pelatihan. Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah 1) Menambah pengetahuan tentang berbagai media pemasaran digital yang dapat digunakan untuk promosi dan cara yang efektif untuk melakukan promosi melalui pemasaran digital (media sosial) sebagai sarana untuk menambah dan mengembangkan pengetahuan; 2) berkontribusi pada pengembangan teori berbagai jenis media pemasaran digital dan metode yang dapat digunakan untuk melakukan promosi yang efektif menggunakan pemasaran digital melalui berbagai media sosial bagi yang ingin melanjutkan penelitian.

**Kata kunci:** UMKM, pengabdian masyarakat, pemasaran digital, promosi

#### **Abstract**

*This service is carried out with a background of wanting to help in increasing the level of understanding in digital marketing to contribute knowledge to MSMEs. The purpose of this community service is to find out in more detail what digital media can be used to promote existing MSME products and to find out how to effectively promote various social media to support the development of existing MSME products. The lecture method is used in the process of delivering training materials. The expected outputs from this activity are 1) Increase knowledge about various digital marketing media that can be used for promotion and effective ways to carry out promotions through digital marketing (social media) as a means to increase and develop knowledge; 2) contribute to the development of the theory of various types of digital marketing media and methods that can be used to carry out effective promotions using digital marketing through various social media for those who wish to continue research.*

**Keywords:** *UMKM, community service, digital marketing, promotion*

#### **PENDAHULUAN**

UMKM adalah pelaku usaha dengan jumlah yang sangat besar, bahkan mayoritas dalam struktur pelaku usaha di tanah air. Hal ini dapat dilihat dari sumber Bappenas, bahwa data Usaha Kecil Mikro adalah sebanyak 41.30 juta

unit (99,85%), usaha menengah 61,05 juta unit (0,14%), dan usaha besar 2,2 juta unit (0,005%). Dari jumlah tersebut, dampaknya pada penyerapan tenaga kerja, sumbangan terhadap PDB, nilai ekspor nonmigas, dan nilai investasi tidak dapat dianggap kecil. Berturut-turut berada pada angka sekitar 85,4 juta orang (96,2% dari tenaga kerja nasional), Rp 110,3 triliun (20,3% dari ekspornas), dan Rp 369,8 triliun (46,2% dari investasi nasional) (Amalia, 2009).

Jika dilihat dari pertumbuhan UMKM ternyata mampu menumbuhkan perekonomian hingga pada sektor kecil. Dalam hal ini merupakan Upaya pemerintah dalam penanggulangan kemiskinan dan pengangguran yang merupakan program yang harus diupayakan oleh pemerintah dalam pemberdayaan ekonomi rakyat. Peran penting keberadaan UMKM di Indonesia semakin terasa dalam proses pembangunan nasional Indonesia. Pada awal keberadaan UMKM dianggap sumber penting dalam penciptaan kesempatan kerja dan motor penggerak utama pembangunan ekonomi pedesaan. Namun, pada era globalisasi saat ini dan mendatang, peran keberadaan UMKM semakin penting yakni sebagai salah satu sumber devisa non-migas Indonesia (Prasetyo, 2008).

UMKM ditahun tahun ini telah menjadi sorotan dari pemerintah diantaranya untuk mengembangkan usaha dengan memberikan modal dan sebagainya, namun ada banyak kendala yang dihadapi oleh setiap UMKM seperti kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai perkembangan teknologi, dan kurangnya pendalaman pengetahuan akan dunia digital marketing sebagai sarana promosi UMKM produk yang dimiliki.

Dengan munculnya kendala kendala diatas, untuk dapat membantu dan menyelesaikan permasalahan tersebut saat melakukan pengabdian masyarakat dengan tema pengembangan UMKM di desa trucuk yang berfokus pada pengenalan digital marketing dan penguatannya melalui berbagai media sosial dan konten konten sebagai promosi agar brand dan produk produk yang dihasilkan UMKM dapat diketahui oleh konsumen dengan bantuan media sosial, dengan hal tersebut dapat meningkatkan pengembangan UMKM dengan lebih maksimal.

ITB-AAS Indonesia merupakan salah satu perguruan tinggi di Surakarta yang melalui program pengabdian masyarakat meninjau permasalahan tersebut. Para dosen dan mahasiswa siap menjadi narasumber dan fasilitator mempunyai *tools* yang dapat digunakan untuk membantu masyarakat dan lembaga pemerintah terkait di dalam materi digital marketing untuk pengembangan peran UKM dan UMKM dalam memajukan pertumbuhan perekonomian di masyarakat Desa Trucuk Kecamatan Trucuk Klaten khususnya.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian mengenai “Penguatan Digital Marketing Sebagai Media Promosi Telur Asin” di desa Trucuk Kecamatan Trucuk kabupaten Klaten adalah menggunakan metode secara langsung, meliputi diskusi bersama objek mengenai kendala kendala yang dihadapi oleh UMKM yang berhubungan dengan marketing, dan juga dengan ceramah/ penyampaian materi melalui proyektor/ secara langsung mengenai jenis jenis media apa sajakah yang dapat digunakan sebagai promosi produk. Juga penyampaian cara cara yang efektif agar dapat berpromosi dengan menarik di media media sosial. Selain itu pengembangan ide ide dari semua anggota organisasi agar menyampaikan aspirasi untuk kemajuan UMKM tersebut, sehingga akan muncul soslusi solusi terhadap kendala yang dihadapi.

### HASIL PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat mengenai program sosialisasi dan edukasi tentang pentingnya melakukan digital marketing dalam mengembangkan usaha UMKM. Acara telah dilaksanakan dengan lancar. Adapun kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Peninjauan lokasi tempat melakukan sosialisasi. Tim pengabdian melakukan survey lokasi dan setelah diketahui lokasi, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan mitra.
- b. Dari hasil koordinasi antara tim pengabdian dengan mitra diketahui permasalahan yang dihadapi dan menentukan waktu untuk melakukan sosialisasi dan pelatihan.
- c. Tim pengabdian melakukan persiapan baik materi maupun perlengkapan yang dibutuhkan.
- d. Sosialisasi kegiatan di Kantor Kepala Desa Trucuk di Kecamatan Trucuk Klaten.
- e. Pelatihan mengenai pentingnya digital marketing dalam meningkatkan usaha yang dijalankan, materi disampaikan dalam dua sesi, ditutup dengan tanya jawab.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah direncanakan mengenai pemecahan masalah yang ada dapat diidentifikasi meliputi :

1. Kurangnya pengetahuan masyarakat (pemilik UMKM) mengenai media digital marketing. Untuk menghadapi kendala tersebut para mahasiswa memberikan penyuluhan dan menyampaikan kepada masyarakat khususnya pemilik UMKM mengenai apa sajakah media digital marketing yang dapat digunakan sebagai media promosi produk produk yang mereka miliki. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan meliputi :
  - a. Memberikan penyuluhan mengenai Website dan SEM (Search Engine Marketing), Online Advertising, Media Sosial, dan Video Marketing.
  - b. Membantu mengambil telur asin dari peternak.
  - c. Membantu semua kegiatan pembuatan telur asin.
  - d. Melakukan pemasaran produk melalui media sosial.
  - e. Membantu pembuatan konten iklan produk telur asin.
  - f. Membantu membuat akun akun di media sosial untuk UMKM tersebut.
  - g. Membantu UMKM untuk meningkatkan omsetnya melalui iklan di media sosial
2. Kurangnya pengetahuan masyarakat (pemilik UMKM) tentang bagaimana cara yang efektif untuk mempromosikan produknya di media sosial. Untuk membantu masalah tersebut, Tim pengabdian dan mahasiswa menyampaikan kepada pemilik UMKM cara cara yang efektif untuk melakukan iklan. Kegiatan tersebut meliputi :
  - a. Membuat akun di Instagram beserta cara membuat iklan menarik.
  - b. Melakukan praktek pembuatan status di WhatApps dan Facebook mengenai iklan telur asin.
  - c. Membuat konten (video marketing) mengenai telur asin.
  - d. Memberikan pengarahan bagaimana cara mengedit video (konten iklan) agar menarik.
  - e. Pembuatan akun di aplikasi Snackvideo dan TikTok.



**Gambar 1. Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat**

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Dari data yang telah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di desa Trucuk kecamatan Trucucuk berjalan dengan lancar karena bantuan masyarakat sekitar dan keingintahuan pemilik UMKM yang tinggi. dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini juga meningkatkan sikap empati dan rasa tanggung jawab terhadap mahasiswa dan juga meningkatkan pengetahuan pemilik UMKM dan orang sekitar mengenai digital marketing sebagai media promosi produk UMKM yang telah dimiliki sehingga UMKM tersebut dapat berkembang kedepannya. Selain itu potensi yang dimiliki oleh masyarakat dan pemilik UMKM dapat menjadi modal bagi pengembangan UMKM tersebut.

### **Saran**

1. Perlunya perkumpulan rutin dari semua anggota UMKM untuk menyampaikan aspirasi dan mengembangkan ide untuk kemajuan UMKM tersebut.
2. Perlunya memunculkan kreativitas dari UMKM mengenai varian rasa dan produk agar UMKM dapat berkembang dan berinovasi.
3. Perlunya latihan yang terus menerus dan berulang agar apa yang telah disampaikan oleh mahasiswa mengenai iklan melalui digital marketing dapat senantiasa bermanfaat kedepannya.

### DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Euis, 2009, "Keadilan distributif dalam Ekonomi Islam", PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- P. Eko Prasetyo, 2008, "Peran Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan dan Pengangguran". Akmenika UPY, Volume 2.
- Muhammad Thoin, dan Iin Emy Prastiwi. 2022. Buku Panduan KKN Program Studi Sarjana. Surakarta : ITB AAS Indonesia.
- Octavia, Ade. Dkk. 2015. *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Optimalisasi Program Bank Sampah Dengan Bantuan Tekhnis Dan Manajemen Usaha Pada KSM Aneka Limbah Dan KSM Maidanul Ula Kota Jambi*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 30 (3): 41-49.
- Purba, H.D., Meidiana, C., dan Adrianto, D.W., 2014. Waste Management Scenario through Community Based Waste Bank: A Case Study of Kepanjen District, Malang Regency, Indonesia. *International Journal of Environmental Science and Development*, 5(2):212-216.
- Sumadi, S., & Siyamto, Y. (2018). Pengaruh Manajemen Spiritual Leadership Dalam Pemerataan Ekonomi Sektor Riil. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 5(01), 35-41.
- Yulianti, Yoni, 2012. *Analisis Partisipasi Masyarakat Dalam Pelaksanaan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perkotaan Di Kota Solok*. Universitas Andalas Padang.

### **Penguatan Peran Digitalisasi Marketing Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pasca Pandemic Covid-19**

**Sumadi<sup>1</sup>, Indra Lila Kusuma<sup>2</sup>, Agus Subekti<sup>3</sup>, Aly Muhammad Azmi<sup>4</sup>**

Institut Teknologi Bisnis – AAS Indonesia

Email: [ahmadsumadi1924@gmail.com](mailto:ahmadsumadi1924@gmail.com)

#### **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peran Penguatan Peran Digitalisasi Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pasca Pandemi Covid-19. Di era saat ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sudah seharusnya memanfaatkan media digital sebagai salah satu upaya pemasaran produk agar konsumen lebih mengenal produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut. UMKM yang memiliki akses online, terlibat dalam media sosial, dan mengembangkan kemampuan e-commerce mereka, biasanya akan menikmati keuntungan bisnis yang signifikan dalam hal pendapatan, kesempatan kerja, inovasi, dan daya saing. Namun banyak UMKM yang belum menerapkan teknologi informasi khususnya menggunakan media digital dan belum memahami seberapa besar manfaat dan peran penggunaan media digital. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu penelitian yang memberikan uraian atau gambaran secara mendalam tentang suatu variabel, gejala atau keadaan serta temuan-temuan yang ditemukan di lapangan berdasarkan fakta-fakta yang sebenarnya dengan menggunakan pendekatan studi pustaka mengamati dan menganalisis semua informasi mengenai topik penelitian. Penelitian kepustakaan adalah jenis penelitian yang digunakan untuk menggali informasi dan data secara mendalam melalui berbagai literatur, buku, catatan, majalah, referensi lain, serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti. dipelajari. Hasil kajian menunjukkan bahwa tantangan UMKM di Indonesia memang cukup beragam, karena berkaitan erat dengan rasio wirausaha di Indonesia yang baru mencapai 3,5%. Oleh karena itu, peningkatan kualitas UMKM mutlak diperlukan agar ke depan kondisi kemudahan berusaha dapat tercipta. Perlu diketahui bahwa UMKM telah berperan penting dalam memperkuat perekonomian Indonesia. Strategi digital marketing berdampak pada keunggulan bersaing UMKM dalam memasarkan produk, yaitu 78% dan 22% produk dipengaruhi oleh faktor lain, seperti faktor kemampuan permodalan, penyediaan sumber daya, dan profesionalisme manajerial. Digital marketing tidak hanya mampu meningkatkan eksistensi dalam pemasaran produk, namun pemanfaatan digital juga mampu meningkatkan kapasitas produksi.

**Kata Kunci:** Digital Marketing, Pengembangan UMKM, Pasca Pandemi Covid-19.

#### **Abstract**

This research was conducted aiming to determine the extent of the role of Strengthening the Role of Digitalization Marketing in Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) after the Covid-19 Pandemic. In the current era, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) should utilize digital media as one of the product



marketing efforts so that consumers are more familiar with the products produced by these MSMEs. MSMEs that have online access, are involved in social media, and develop their e-commerce capabilities, will usually enjoy significant business benefits in terms of income, employment opportunities, innovation, and competitiveness. However, many MSMEs have not implemented information technology, especially using digital media and do not understand how big the benefits and role of using digital media are. The research method uses a descriptive qualitative approach, which is research that provides an in-depth description or description of a variable, symptom or situation as well as findings found in the field based on actual facts using a literature study approach observing and analyzing all information regarding the research topic. Literature research is a type of research that is used in in-depth information and data collection through various literature, books, notes, magazines, other references, as well as relevant previous research results, to obtain answers and theoretical basis regarding the problem to be studied. The results of the study show that the challenges for MSMEs in Indonesia are indeed quite diverse, because they are closely related to the entrepreneurship ratio in Indonesia which has only reached 3.5%. Therefore, improving the quality of MSMEs is absolutely necessary so that in the future conditions for ease of doing business can be created. It should be noted that MSMEs have played an important role in strengthening the Indonesian economy. Digital marketing strategy has an impact on the competitive advantage of MSMEs in marketing products, which is 78% and 22% of products are influenced by other factors, such as capital capability factors, resource supply, and managerial professionalism. Digital marketing is not only able to increase existence in product marketing, but the use of digital is also able to increase production capacity.

**Keywords:** *Digital Marketing, Pengembangan UMKM, Pasca Pandemi Covid-19.*

### **PENDAHULUAN**

Pada era saat ini, para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) hendaknya bisa memanfaatkan media digital sebagai salah satu upaya pemasaran produknya sehingga konsumen lebih mengenal produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut. UMKM yang memiliki akses online, terlibat di media sosial, dan mengembangkan kemampuan *ecommerce*-nya, biasanya akan menikmati keuntungan bisnis yang signifikan baik dari segi pendapatan, kesempatan kerja, inovasi, dan daya saing. Akan tetapi, masih banyak UMKM yang belum menerapkan teknologi informasi khususnya menggunakan media digital dan belum mengerti seberapa besar manfaat dan peranan penggunaan media digital tersebut (Wardhana, 2018).

Digital marketing merupakan bentuk dari proses promosi dan pencarian pasar yang difasilitasi oleh media digital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana digitalisasi, contohnya seperti media sosial. Media sosial sekarang tidak hanya mampu menghubungkan orang dengan perangkat, namun juga media social mampu menghubungkan orang dengan orang lain di seluruh penjuru dunia. Digital marketing yang pada dasarnya terdiri dari pemasaran interaktif dan pemasaran terpadu yang mampu memudahkan interaksi antara produsen, perantara pasar, konsumen. Digital marketing memudahkan para pelaku bisnis untuk meriset pasar dan menyediakan berbagai kebutuhan dan keinginan konsumen, begitu

juga sebaliknya dengan konsumen yang bisa mencari dan mendapatkan informasi produk dengan fasilitas yang disediakan oleh fitur-fitur pada digitalisasi, sehingga hal ini sangat mempermudah proses pencarian informasi yang dibutuhkan. Konsumen kini mampu membuat keputusan yang dibutuhkan secara mandiri berdasarkan hasil pencarian. Digital marketing memiliki kemampuan dalam menjangkau seluruh lapisan masyarakat di manapun mereka berada tanpa dibatasi oleh geografis ataupun waktu, (Purwana et al., 2017).

Terdapat 16 persen atau sekitar 10,25 pelaku UMKM yang terhubung ke ekosistem digital (Merdeka.com, 2020). Hal ini disebabkan dari banyaknya program digitalisasi UMKM yang terus digelar oleh Kementerian UKM dan Koperasi. Perlu diketahui bahwa program digitalisasi merupakan bagian terpenting dari program transformasi Kementerian UMKM dan koperasi. Apalagi pola konsumsi masyarakat telah berubah sebagai akibat dari pandemi global. Ekseksnya tren digitalisasi UMKM telah menjadi kebiasaan baru masyarakat hingga di masa mendatang. Meski begitu pada saat pandemi Covid 19, penggunaan platform digital oleh pelaku UMKM di Indonesia sudah cukup meningkat. Terdapat 42 persen UMKM Indonesia yang sudah menggunakan media sosial. Dengan kata lain media sosial merupakan sarana perkembangan kewirausahaan dan keberlangsungan UMKM (Purwana, et al, 2017).

Berdasarkan data McKinsey penjualan *e-commerce* telah mengalami peningkatan sebesar 26 persen dengan jumlah 3,1 juta transaksi per hari (Kompas.com, 2020). Bahkan selama pandemi Covid-19 telah mendorong penggunaan media sosial yang lebih tinggi yang tentunya berkorelasi pada meningkatnya transaksi penjualan para UMKM. Dengan kata lain, pelaku UMKM yang telah berhasil melakukan transaksi penjualan selama pandemi ini adalah yang berhasil memanfaatkan platform digital dan media sosial. Selain itu dengan pengembangan digitalisasi UMKM akan membuat ekonomi digital di Indonesia pada 2025 akan menjadi terbesar di Asia Tenggara. Meski begitu ada tiga kendala yang dihadapi oleh UMKM yaitu; Sejak awal, pelaku UMKM masih terikat oleh kemampuan produksi produk. Karena tidak memenuhi tuntutan pasar digital, banyak UMKM yang gagal di pasar digital. Kedua, ketahanan pelaku UMKM belum merata dari segi kualitas. Karena di pasar digital ini, pemain harus mampu bersaing dengan korporasi besar yang beralih ke platform digital di masa pandemi. Ketiga, pelaku usaha UMKM harus meningkatkan pendidikan literasi digital serta sumber daya personelnnya (Suwarni, dkk, 2019).

Karena literasi digital dan kualitas sumber daya manusia pelaku UMKM saat ini berada pada titik terendah sepanjang masa, mereka kurang ideal dalam menghasilkan produk unggulannya masing-masing. Padahal, mayoritas pelaku usaha UMKM berupaya memanfaatkan digital marketing untuk mengembangkan perusahaannya (Susanti, 2020). Epidemii Covid-19, yang tersebar luas di setiap negara di planet ini, telah berdampak pada setiap aspek kehidupan masyarakat. Hampir semua sektor di Indonesia terkena imbasnya, terutama ekologi ekonomi yang sejak lama menjadi tumpuan masyarakat. Lebih lanjut, pandemi Covid-19 dengan manifestasinya yang berbeda-beda telah menciptakan perlambatan di sektor ekonomi Indonesia. Bagian terpenting dari perekonomian, sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terkena dampaknya. Inilah yang menjadi perhatian semua pihak, karena telah mengakibatkan kemunduran besar bagi sektor UMKM.

Selain itu, banyak UMKM yang saat ini mengalami berbagai permasalahan, antara lain penjualan yang menurun, permodalan, distribusi yang terbatas, kesulitan memperoleh bahan baku, produksi yang menurun, dan terjadinya berbagai pemutusan hubungan kerja (PHK), yang kesemuanya mengancam perekonomian nasional. UMKM sebagai penggerak ekonomi dan penyerap tenaga kerja saat ini mengalami penurunan produktivitas yang mengakibatkan penurunan profitabilitas yang cukup besar. Menurut survei yang dilakukan Asian Development Bank (ADB) tentang dampak pandemi terhadap UMKM di Indonesia, 88 persen usaha mikro kehabisan uang tunai atau tabungan, dan lebih dari 60 persen telah memangkas tenaga kerjanya.

Sehingga diperlukan model pengembangan dan penguatan UMKM yang bisa beradaptasi dengan kemajuan teknologi. Hal inilah yang kemudian melahirkan model kewirausahaan digital. Model bisnis ini berasal dari kombinasi teknologi digital dan kewirausahaan yang kemudian menghasilkan fenomena karakteristik baru dalam hal bisnis (Giones, & Brem, 2017). Dalam hal ini maka peran teknologi digital marketing memiliki pengaruh yang signifikan terhadap unit bisnis baru yang dibuat atau yang sudah berjalan khususnya pada UMKM. Penerapan *Digital Marketing* sebagai strategi marketing dan branding yang meliputi pemanfaat SEO, *Adsword* dan *ads*, merupakan salah satu solusi pada proses marketing dan branding agar lebih optimal sehingga dapat mengembangkan potensi usaha dari UMKM tersebut.

### KAJIAN TEORI

#### Digital Marketing (Pemasaran Digital)

Dalam dunia bisnis digitalisasi lebih dikenal dengan sebutan *e-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu proses pembelian, penjualan, transfer dan pertukaran produk/jasa/informasi melalui jaringan internet (Turban, King, Lee, Liang, & Turban, 2012). Pemasaran merupakan salah satu kegiatan usaha yang secara langsung berhubungan dengan konsumen. Branding adalah sebuah aktifitas komunikasi perusahaan terhadap publik untuk memperkenalkan suatu brand perusahaan dengan perencanaan yang matang guna membangun atau memperbesar brand tersebut. Kegiatan Branding lebih menitikberatkan pada aktifitas komunikasi antara perusahaan dengan konsumen dimana target utama branding adalah terciptanya sebuah image/reputasi yang baik atau sesuai dengan visi misi perusahaan di mata konsumen.

Perkembangan Teknologi Informasi saat ini berkembang sangat pesat, khususnya perkembangan dari teknologi internet yang keberadaannya memberikan dampak dan perubahan pada berbagai aspek dalam kehidupan sehari – hari, salah satunya adalah pada kegiatan usaha termasuk kegiatan marketing dan branding. *Digital Marketing* atau pemasaran digital merupakan suatu bentuk usaha mempromosikan dan memasarkan sebuah merek “brand” dengan menggunakan media digital, seperti internet (Rizaldi, 2017).

Menurut Philip Kotler (Kotler, 2012) *e-commerce* merupakan proses pembelian dan penjualan yang didukung oleh sistem elektronik. Jony Wong (Jony, 2010) juga berpendapat sama bahwa *e-commerce* merupakan pembelian, penjualan dan pemasaran barang ataupun jasa melalui media elektronik seperti televisi, radio, internet. Di Indonesia, pemanfaatan *e-commerce* sebagai sarana untuk pemasaran dan penjualan terus berkembang. Hal ini terbukti dari peningkatan pemanfaatan

aplikasi internet yang mempermudah proses penjualan dan pembelian secara online. Penjualan merupakan keseluruhan sistem dari kegiatan usaha. Mulai dari perencanaan, penentuan harga, promosi, distribusi barang/ layanan/ informasi kepada sasarannya agar mencapai tujuan utama dari organisasi tersebut. Pemanfaatan internet, selain sebagai sumber informasi juga sebagai media untuk promosi barang kepada sasaran secara onlinedijadikan sebagai peluang.

Penggunaan fasilitas internet merupakan sebuah pemanfaatan baru yang lebih efektif dimana hal ini menjadi sebuah peluang besar dan penunjang bagi usaha menengah kebawah untuk memulai bisnis dengan modal kecil bahkan tanpa modal samasekali. Semakin majunya teknologi dan informasi merupakan sebuah peluang besar bagi pebisnis yang sudah menjalankan bisnisnya untuk digunakan sebagai media penunjang promosi, atau dapat dimanfaatkan oleh pemula atau user yang ingin melakukan sebuah bisnis tanpa memerlukan jumlah modal yang besar.

*Digital transformation* atau transformasi digital adalah suatu perubahan metode dalam penanganan sebuah pekerjaan dengan menggunakan teknologi informasi agar lebih efektif dan efisien. Transformasi digital juga merujuk pada suatu proses perubahan ke masa depan (*irreversible change*) yang didasari pada penggunaan teknologi informasi dan komunikasi secara signifikan untuk memberikan nilai tambah bagi organisasi dan korporasi. Beberapa usaha sukses karena kemampuan ICT yang dimiliki oleh pendirinya seperti: Microsoft oleh Bill Gates, Alibaba oleh Jack Ma, Traveloka oleh Ferry Unardi, Tokopedia oleh William Tanuwijaya. Transformasi digital menuntut perubahan secara radikal dari proses bisnis konvensional menjadi proses bisnis digital. Transformasi digital juga merupakan salah satu cara untuk beradaptasi secara fleksibel menghadapi perubahan di masyarakat (Hadiono, 2020).

### **Pengembangan Potensi UMKM**

Upaya pengembangan dari sektor UMKM berbasis digital menjadi salah satu alternatif penyelamatan sektor UMKM di masa pandemi Covid-19. Meski demikian selama ini pemerintah dengan Kementerian Koperasi dan UKM telah berusaha mendorong terjadi transformasi digital. Dengan begitu pandemi Covid-19 telah membuat tumbuhnya ekosistem kewirausahaan digital. Dalam konteks ini, kewirausahaan digital merupakan bentuk bisnis yang memanfaatkan kecanggihan teknologi digital, baik proses hingga pada pemasaran produk dan jasa. Dengan kata lain, semua jenis usaha yang menjual produknya secara online baik menggunakan website atau aplikasi termasuk dalam ranah kewirausahaan digital. Penggunaan aplikasi *e-commerce* dan pemanfaatan media sosial dalam pemasaran digital termasuk ranah kewirausahaan digital. Dengan demikian, masa depan kewirausahaan digital bisa menjadi salah satu sektor yang akan banyak memberikan kontribusi positif pada penguatan perekonomian Indonesia. Hal itu dapat dilacak dari menguatnya peran teknologi informasi dalam dunia bisnis.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) telah diakui memiliki peran penting terhadap proses pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Hal ini tidak hanya terbukti di negara – negara yang sedang berkembang seperti Indonesia, tetapi juga di negara- negara maju. Seperti halnya di negara berkembang, UMKM juga memiliki peran yang sangat penting bagi negara maju. Hal ini dikarenakan kelompok UMKM dianggap mampu menyerap tenaga kerja paling banyak jika dibandingkan dengan

usaha besar (UB) sehingga dapat mengurangi dampak pengangguran. Disisi lain, kontribusi UMKM terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestic bruto (PDB) paling besar jika dibandingkan dengan kontribusi dari usaha besar (Tambunan, 2008).

Berdasarkan perkembangannya, saat ini Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok badan usaha yang memiliki jumlah paling besar dibanding dengan kelompok usaha yang lain. Disisi lain pula, kelompok UMKM juga terbukti kuat dan tetap mampu bertahan terhadap berbagai guncangan krisis ekonomi yang dihadapi di Indonesia. Untuk itu, sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan beberapa kelompok sehingga semakin kuat. Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Resalawati, 2011):

- 1) *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- 4) *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

Dari jumlah pelaku usaha, UMKM menyumbang 3.114.139,6 miliar atau 30,84 persen dari total PDB nasional tahun 2018, menunjukkan pentingnya UMKM dalam menopang perekonomian Indonesia. Setelah pertanian, perkebunan, kehutanan, dan perikanan, sektor perdagangan UMKM menduduki peringkat kedua. UMKM di sektor perdagangan memberikan kontribusi terbesar terhadap PDB jika dibandingkan dengan sektor lain, berdasarkan kontribusinya. Di sisi lain, UMKM di sektor perdagangan menghadapi sejumlah tantangan dalam mengembangkan usahanya, terutama kendala permodalan. Berbagai kebijakan pemerintah terkait pembiayaan UMKM telah dilaksanakan, antara lain program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang merupakan puncak dari MOU berbagai instansi, serta program Bank Indonesia yang mewajibkan perbankan untuk menyalurkan kredit usaha kecil akuntansi 20% dari total pinjaman di tahun 2018. Seluruh skema pembiayaan pemerintah belum dimanfaatkan secara maksimal oleh seluruh UMKM yang ada. UMKM yang mendapat dukungan dana, seperti KUR, hanya berjumlah 9.417.349 UMKM, atau 16,66 persen dari seluruh pelaku UMKM. UMKM yang tidak menggunakan fasilitas kredit ini membangun struktur permodalannya dengan uang sendiri. Hal ini karena akses permodalan UMKM yang terbatas dan kesulitan memenuhi persyaratan (Komite KUR).

### **METODE**

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif merupakan penelitian yang memberikan gambaran atau uraian secara mendalam mengenai suatu variabel, gejala atau keadaan serta temuan-temuan yang ditemukan

di lapangan berdasarkan fakta yang sebenarnya dengan menggunakan pendekatan studi kepustakaan mengamati dan menganalisis semua informasi mengenai topik penelitian. Penelitian kepustakaan merupakan suatu jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan informasi dan data secara mendalam melalui berbagai literatur, buku, catatan, majalah, referensi lainnya, serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti (Indrawan, & Yaniawati, 2014). Dalam penelitian ini topik utama yang akan dielaborasi adalah peran digitalisasi marketing dalam pengembangan UMKM pada masa pasca pandemi Covid 19. Dengan begitu, akan diketahui bahwa pengembangan UMKM digital menjadi salah satu alternatif pengembangan dan sekaligus penyelamatan UMKM di era ekonomi digital dan era new normal.

Langkah- langkah yang akan dilakukan mengedepankan model studi kepustakaan yakni; *Pertama*, peneliti mengamati dan menganalisis berdasarkan fenomena yang terjadi terkait topik penelitian. *Kedua*, menentukan focus penelitian berdasarkan informasi yang telah diperoleh dan didapatkan dari kajian literatur. *Ketiga*, sumber data yang dikumpulkan adalah berupa informasi atau data empirik yang bersumber dari buku-buku, jurnal, hasil laporan penelitian dan literatur lain yang dapat memberi ruang lingkup penelitian baru. Dengan begitu peneliti akan dapat membantu mengidentifikasi berbagai variabel yang terkait dengan topik penelitian. *Keempat*, menelaah berbagai sumber kepustakaan untuk dapat memperoleh hasil maksimal sehingga akan menemukan ide-ide baru yang terkait topik penelitian. Terakhir, menganalisis catatan penelitian dari berbagai literatur untuk kemudian mendapatkan suatu kesimpulan yang disusun dalam bentuk laporan penelitian dengan sistematika penulisan yang berlaku. Dengan demikian metode studi kepustakaan dapat memadukan hasil temuan bertema sama sebagai kajian pendahuluan (*preliminary studies*) dengan kajian kekinian (Zed, 2008). Dengan demikian verifikasi atas kajian terdahulu bisa menemukan unsur kebaruan (*novelty*) dalam penelitian selanjutnya.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Membangun UMKM Berbasis Digital Marketing

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Wardhana (2015) membuktikan bahwa strategi pemasaran digital berdampak pada keunggulan bersaing UMKM dalam memasarkan produk, yaitu sebesar 78% dan produk sebesar 22% dipengaruhi oleh faktor lain, seperti faktor kapabilitas permodalan, pasokan sumberdaya, dan profesionalitas manajerial. Digital marketing tak hanya mampu untuk menaikkan eksistensi pada pemasaran produk saja, namun penggunaan digital juga mampu meningkatkan kapasitas produksi.

Transformasi digital didefinisikan dalam indikator di bawah ini (Raharjo, 2019)

:

- a. Keberadaan aktif *online*, ciri utama dari transformasi digital adalah terjadinya perubahan saluran pemasaran dari *offline* menjadi *online* atau *hybrid*.
- b. Penjualan terkoordinasi, proses penjualan dari mulai menemukan prospek, memeliharanya, dan terjadi transaksi yang awalnya dilakukan secara manual berubah menjadi berbasis digital dan jauh lebih terkoordinasi dan efisien.
- c. Kolaboratif, media digital membuat kita dapat terhubung setiap saat dimana hal tersebut berdampak positif terhadap peningkatan kolaborasi

dalam menyelesaikan pekerjaan.

- d. Penyederhanaan operasi, pola kerja dan kegiatan operasional bisnis yang awalnya manual akan berubah menjadi lebih sederhana dengan berbasis digital. Targetnya adalah peningkatan pelayanan dan akurasi. Pelayanan dan akurasi faktor kunci keberhasilan UMKM.
- e. Kapitalisasi dan penggunaan data, digitalisasi menciptakan *database* yang selanjutnya akan digunakan untuk pengambilan berbagai keputusan mulai dari pemetaan pasar, penentuan produk serta layanan, dan lainnya.
- f. Bertahan selama masa pandemi karena *go online*, transformasi digital tidak sebatas berubah menjadi online, akan tetapi bagaimana melalui transformasi digital membawa bisnis berkembang dan mempertahankan eksistensinya.
- g. Proses pemanfaatan teknologi digital yang ada untuk berubah, seperti pemanfaatan teknologi virtualisasi, komputasi bergerak, *cloud computing*, integrasi semua sistem yang ada di organisasi menjadi sesuatu yang baru atau bernilai baru, seperti: kemudahan bertransaksi, berbelanja, berkomunikasi dan lainnya.

Oleh karena itu dalam upaya pengembangan UMKM digital, salah satu alternatif yang dilakukan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) adalah mengajak para inovator muda untuk mendukung program digitalisasi UMKM melalui program Pahlawan Digital UMKM. Program ini bertujuan agar selama masa pandemi Covid-19 ini, para pelaku UMKM tetap dapat bertahan dengan peningkatan penjualan dengan dukungan ekosistem digital. Sebab, hingga saat ini hanya sekitar 10-11 juta UMKM yang terhubung dengan ekosistem digital. Lebih lanjut, Kemenkop UKM memiliki strategi pengembangan digitalisasi UMKM melalui tiga langkah yaitu;

*Pertama*, peningkatan sumber daya manusia dengan mempersiapkan pelaku usaha UMKM agar kapasitasnya bisa meningkat. Dikarenakan kualitas sumber daya manusia menjadi hal utama bagi pengembangan UMKM di era digitalisasi. Sebab banyak pelaku UMKM yang mengakui menemui banyak kendala dalam penggunaan digitalisasi dan media sosial karena minimnya pengetahuan (Purwana, et al, 2017). Padahal pelaku UMKM juga harus memiliki banyak pengetahuan dalam pemanfaatan *market place*, media sosial hingga aplikasi. Bahkan, pelaku UMKM dapat juga memperelajari cara menganalisis opini publik di media sosial yang lagi trend dengan aplikasi *Drone Emprit Academic* (Arianto, 2020b)

*Kedua*, adalah mengintervensi perbaikan proses bisnis pelaku UMKM yang kemudian diturunkan ke dalam beberapa program. Selain teknik pemasaran juga diperlukan pengetahuan mengenai pentingnya literasi keuangan bagi para pelaku UMKM. Sebab literasi keuangan akan bisa membuat para pelaku UMKM mengatur dengan sistematis unit usahanya terutama terkait persoalan utang piutang. Literasi keuangan ini juga melingkupi tata cara pencatatan akuntansi UMKM. Sebab sebagian besar pelaku UMKM di Indonesia belum melakukan pencatatan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) karena terdapat kendala dalam implementasinya. Kendala tersebut disebabkan oleh kurangnya kualitas laporan keuangan UMKM (Mubiroh & Sari, 2020).

*Ketiga*, adalah perluasan akses pasar yang salah satunya mendorong sinergisitas antara Kementerian Koperasi dan UKM dengan Lembaga Kebijakan

Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP) agar pelaku UMKM bisa menjadi vendor pengadaan barang dan jasa pemerintah. Keempat adalah mengglorifikasi pahlawan lokal pelaku UMKM. Pahlawan lokal pelaku UMKM ini syaratnya adalah, pemantik, pemberdaya, memiliki brand yang kuat, dan secara keseluruhan mampu mengagregasi usaha Mikro dan Kecil untuk berlabuh ke *platform* digital ataupun ke pasar internasional (ekspor). Selain itu dalam masa pandemic Covid-19 untuk membangkitkan kembali kondisi ini diperlukan solusi mitigasi dan pemulihan yakni dengan menciptakan stimulus pada sisi permintaan dan mendorong platform digital.

Tantangan UMKM di Indonesia memang cukup beragam, sebab sangat terkait dengan rasio kewirausahaan di Indonesia yang baru mencapai 3,5%. Oleh sebab itu, peningkatan kualitas UMKM menjadi hal mutlak agar kedepan dapat tercipta kondisi kemudahan untuk berusaha. Perlu diketahui bahwa UMKM selama ini telah berperan penting dalam penguatan ekonomi Indonesia. Bahkan berdasarkan pengalaman saat terjadinya krisis ekonomi Indonesia, UMKM telah menjadi salah satu pilar fundamental dan penyangga ekonomi Indonesia. Sedangkan di masa pandemi Covid-19, sektor UMKM cukup mengalami stagnan dan oleh sebab itu harus tetap eksis melalui strategi transformasi digital. Berdasarkan data BPS per September 2020, kondisi yang dihadapi UMKM dimasa pandemi Covid-19 ternyata hanya ada 45% pelaku UKM yang hanya mampu bertahan selama 3 bulan, selebihnya tidak dapat bertahan.

Sejatinya pengembangan UMKM di Indonesia masih terkendala beberapa hal terutama dalam pemasaran produk dan jasa. Kendala tersebut mulai dari manajemen produk (*packaging* dan *branding*) hingga teknik pemasaran. Apalagi dalam konteks pandemic Covid-19 pelaku UMKM harus dapat bertransformasi dalam dunia digital terutama dalam pemasaran digital. Kendala utama tersebut terutama dalam pengemasan produk. Sebab masih banyak produk dan jasa UMKM di Indonesia masih menampilkan produk yang asal jadi. Dampaknya produk dan jasa yang ditawarkan tersebut tidak memiliki nilai daya tarik yang bisa menarik perhatian para konsumen. Disinilah diperlukan berbagai pendampingan melalui pelatihan dalam mengemas produk dan jasa yang bisa menarik perhatian konsumen. Dengan kata lain, diperlukan teknik membuat konten kreatif dalam hal *packaging* dan *branding* produk.

### KESIMPULAN

Model strategi pemasaran berbasis *digital marketing* mampu meningkatkan kapasitas produksi meningkat 22,25% dan penjualan meningkat sebesar 14,66% dibandingkan pada tahun sebelumnya. Penelitian lainnya membuktikan bahwa 30 UMKM yang ada di kota Bandung menunjukkan bahwa *digital marketing* memberikan dampak 83,5% mampu meningkatkan penjualan produk dan sisanya 13,5% disebabkan oleh faktor lain, (Aini & Hapsari, 2019). Menurut Priambada (2017) media sosial memiliki potensi yang bagus dan sangat berpotensi untuk memajukan UMKM. Media sosial jika diaplikasikan dengan konsisten akan sangat berpotensi meningkatkan produktifitas dari UMKM.

Digitalisasi Marketing UMKM memberikan dampak positif untuk para pelaku UMKM karena dapat menjual produk UMKM dengan tidak harus bertemu dengan pembelinya secara langsung apalagi di era pandemi yang sedang diberlakukan



pembatasan sosial. Digitalisasi juga membuat pendapatan pelaku UMKM meningkat sehingga dapat memperbaiki ekonomi keluarga selama pandemi. Para pelaku UMKM didominasi oleh generasi muda karena lebih aktif dan lebih bisa dalam menggunakan teknologi. Penelitian ini bisa menjadi acuan untuk para *start up* yang belum berani dalam memulai bisnis, bahwa digitalisasi pasar saat ini memudahkan UMKM untuk meningkatkan pendapatan.

Namun demikian, upaya pengembangan UMKM digital juga harus didukung oleh peran pemerintah dan Kementerian Koperasi dan UKM dan para ahli digital marketing. Dikarenakan pelaku UMKM masih membutuhkan banyak dukungan, bimbingan dan permodalan yang notabene berasal dari pemerintah di masa pasca pandemic Covid-19. Bila terjadi sinergisitas antara UMKM, pemerintah dan *stakeholder* pendukung lainnya maka bisa dipastikan proses transformasi digital UMKM akan dapat berjalan sempurna. Sehingga target pemerintah untuk memperbanyak UMKM berbasis digital dapat segera terwujud. Selain itu, pengembangan UMKM digital pasca pandemi Covid-19 juga harus menjadi prioritas utama pemerintah dan semua stakeholder agar ekosistem ekonomi digital di Indonesia tetap berjalan dengan baik. Sebab, pengembangan UMKM digital juga akan ikut berkontribusi dalam penguatan perekonomian negara khususnya sektor riil di masyarakat.

### UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kami haturkan kepada Ketua LPPM ITB AAS Surakarta dan khususnya kepada Panitia Prociding 2022 ITB AAS Indonesia yang telah memberikan kesempatan, sehingga tulisan kami bisa diterbitkan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aini, H., & Hapsari, A. (2019). Interests Influence Of Digital Marketing Product Sales In Exports By Smes In Bandung. *Global Business & Management Research*, 11(1).
- Amelia, M. N., Prasetyo, Y. E., & Maharani, I. (2017). E-UMKM: Aplikasi Pemasaran Produk UMKM Berbasis Android Sebagai Strategi Meningkatkan Perekonomian Indonesia. *Prosiding SNATIF*, 11-16.
- Arianto, B. (2015). Kampanye Kreatif Dalam Kontestasi Presidensial 2014. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UGM*. No 1, 19: 16-39.
- Ade Resalawati, *Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor UKM Indonesia*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), Hal. 31.
- Bahtiar R. A., & Saragih, J. P. (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi SektorUmkm*.Info Singkat, 7(6), 19-24.
- Bakhri, S., & Futiah, V. (2020). Pendampingan dan Pengembangan Manajemen Pemasaran Produk UMKM Melalui Teknologi Digital Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Loyalitas Sosial: Journal of Community Service in Humanities and Social Sciences*, 2(2), 59-70.
- Borremans, A. D., Zaychenko, I. M., & Iliashenko, O. Y. (2018). Digital

- economy. IT strategy of the company development. In *MATEC Web of Conferences* (Vol. 170, p. 01034). EDP Sciences.
- [digital-pelaku-umkm](#)
- Elia, G., Margherita, A., & Passiante, G. (2020). Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence are reshaping the entrepreneurial process. *Technological Forecasting and Social Change*, 150, 119791.
- Feb.ugm.ac.id. (2016). <https://feb.ugm.ac.id/id/penelitian/artikel-dosen/2211-menyambut-ekonomi-digital>
- Giones, F., & Brem, A. (2017). Digital technology entrepreneurship: A definition and research agenda. *Technology Innovation Management Review*, 7(5).
- Hadiono, Kristophorus and Santi, Rina Chandra Noor. 2020. Menyongsong Transformasi Digital. Proceeding SENDIU, 2020. ISBN: 978-979
- Hamzah, L. M., & Agustien, D. (2019). *Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor Umkm Di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. 8 (2), 215-228.
- Handini, V.A & Choriayati, Wahyuni. (2020). Digitalisasi Umkm Sebagai Hasil Inovasi Dalam Komunikasi Pemasaran Sahabat Umkm Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Riset Komunikasi*, 11 (2), 150-167.
- Hanoatubun, Silpa. (2020). *Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia*. *Journal Of Education Psychology And Counselling*, 2(1), 146-153.
- Idah, Y. M., & Pinilih, M. (2019). Strategi Pengembangan Digitalisasi UMKM. *Prosiding*, *Jurnal LPPM Unsoed*. 9(1).
- Purnomo, F. (2019). Program Ladit (Lapak Digital): Optimalisasi Media Digital sebagai Wadah dalam Pengembangan Umkm di Madura. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 89-95.
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1-17.
- Putra, I. N. T. A., Kartini, K. S., & Dewi, L. G. K. (2019). Sentuhan Digital Bisnis (Teknologi Informasi) pada UMKM Studi Kasus: Pemasaran Produk Adi Upakara. *International Journal of Natural Science and Engineering*, 3(2), 79-84.
- Raharjo, Budi. (2019, 21 November). *Bagaimana Nilai Kesuksesan Transformasi Digital Perusahaan?* [Online]. Available: <https://republika.co.id/berita/q1bb7c415/bagaimana-nilai-kesuksesan-transformasi-digital-perusahaan>.
- Rizaldi. T, Putranto. H.A. 2017. Pemanfaatan E-Commerce sebagai Strategi Peningkatan Pemasaran UMKM. Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat 2017 Politeknik Negeri Jember.
- Setyanto, A. R., Samudro, B. R., Pratama, Y. P., & Soesilo, A. M. (2015). Kajian Strategi Pengembangan UMKM Melalui Media Sosial (Ruang Lingkup Kampung

## PROSIDING SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER

ISSN Online: 2654-6590 | ISSN Cetak: 2654-5306

Website: <https://prosiding.stie-aas.ac.id/index.php/prosenas>

---

Batik Laweyan). *Sustainable Competitive Advantage (SCA)*, 5(1).  
Zenker, Sebastian, Nicole Martin. 2011. Measuring success in place marketing and branding. *Place Branding and Public Diplomacy* Volume 7, Issue 1. Palgrave Macmillan UK

**Sistem Keamanan Data Obat dengan Implementasi Algoritma Vigenere Cipher pada Puskesmas Mertoyudan I Magelang**

**Dwi Astuti<sup>1</sup>, Cisilia Sundari<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Sistem Informasi, STMIK Bina Patria

Email: [dwi.astuti@stmikbinapatria.ac.id](mailto:dwi.astuti@stmikbinapatria.ac.id)

**Abstrak**

Obat merupakan suatu takaran dosis tertentu yang dapat memberikan manfaat kesembuhan bagi penyakit pasien. Obat beredar di berbagai layanan kesehatan seperti Puskesmas. Puskesmas memegang peranan penting dalam memberikan pelayanan kesehatan bagi masyarakat, khususnya dalam persepsian obat. Resep obat adalah perintah tertulis dari dokter kepada apoteker yang harus dirahasiakan karena berisi dosis obat dan jenis obat tertentu. Permasalahan yang sering terjadi adalah banyaknya proses persepsian obat yang terjadi tanpa berdasarkan sistem, dapat menyebabkan kesalahan dalam persepsian obat dan dapat berakibat fatal bagi pasien. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat aplikasi resep elektronik terenkripsi dengan menggunakan metode Vigenere Cipher. Algoritma Vigenere Cipher dapat melakukan proses enkripsi dan dekripsi. Perancangan Sistem dengan Diagram Konteks. Hasil dari penelitian ini adalah aplikasi data persepsian obat dengan menggunakan Algoritma Vigenere Cipher telah mampu mengamankan persepsian obat dengan baik. Pada Pengujian Data Obat PARASETAMOL, kunci : CXWDFHHJYVW, hasil : RXNDXLAJKJH. Hasil Pengujian Fungsi diperoleh hasil diterima pada semua skenario pengujian dan Hasil Uji Validitas diperoleh hasil valid 100%.

**Kata kunci:** Resep, Obat, Sandi Vigenere, Enkripsi, Deskripsi

**Abstract**

*Drugs are a certain dosage measure that can provide healing benefits for the patient's disease. Medicines are distributed in various health services such as the Puskesmas. Puskesmas plays an important role in providing health services to the community, especially in prescribing drugs. A drug prescription is a written order from a doctor to a pharmacist which must be kept secret because it contains certain drug dosages and types of drugs. The problem that often occurs is the large number of drug prescribing processes that occur without being based on a system, can cause errors in drug prescribing and can be fatal for patients. The purpose of this research is to create an encrypted electronic prescription application using the Vigenere Cipher method. The Vigenere Cipher algorithm can perform encryption and decryption processes. System Design with Context Diagram. The result of this study is that the application of drug prescribing data using the Vigenere Cipher Algorithm has been able to secure drug prescribing properly. In the PARASETAMOL Drug Data Test, key: CXWDFHHJYVW, result: RXNDXLAJKJH. Functional Testing Results obtained acceptable results in all test scenarios and Validity Test Results obtained 100% valid results.*

**Keywords:** Recipe, Drug, Vigenere Ciphers, Encryption, Description

### PENDAHULUAN

Puskesmas merupakan suatu tempat berfungsi yang didalamnya memiliki program untuk memberikan layanan kesehatan bagi pasien dan masyarakat umum. Setiap Puskesmas umumnya memiliki unit apotek. Apotek berfungsi untuk menyimpan obat-obatan kepada pasien (Firmanto, 2019). Resep obat merupakan suatu bentuk permintaan tertulis yang dilakukan oleh dokter kepada apoteker dan wajib dirahasiakan dari orang tidak berkepentingan, permintaan tersebut bertujuan agar apoteker meracik obat dalam bentuk takaran tertentu dan menyerahkan kepada pasien ((Susanto IA, 2020, Rochjana, 2018)).

Sistem keamanan dan kerahasiaan informasi data pada sebuah Puskesmas menjadi dasar keberhasilan sebuah pelayanan kepada masyarakat. Informasi data yang wajib dirahasiakan seperti rekam medis dan data resep obat, hal tersebut bertujuan menghindari penyalahgunaan data atau informasi yang tertuang pada resep obat tersebut.

Dalam suatu penelitian telah ada yang menyebutkan bahwa penulisan resep obat secara konvensional sangat mudah mengalami kesalahan yang disebut dengan istilah medication error, sebanyak 4,3% kesalahan pada penerapan aplikasi resep elektronik sedangkan 11% untuk penulisan secara manual (Sabila, 2018).

Tujuan penelitian ini memberikan solusi pengiriman resep obat secara online melalui sebuah aplikasi dengan tetap menjaga kerahasiaannya melalui metode enkripsi. Untuk melakukan enkripsi pada resep obat menggunakan metode Vigenere Cipher, metode ini merupakan sebuah metode klasik dan telah banyak digunakan sehingga perlu dilakukan strategi berbeda untuk memperkuat algoritma Vigenere Cipher (Permana, 2018). Strategi penerapan algoritma yang dilakukan dari penelitian yaitu dengan melakukan konversi data obat dan key dari plain text menjadi angka kemudian dilakukan penjumlahan angka tersebut lalu hasilnya dikonversi menjadi cipher text.

Algoritma enkripsi dari pakar ahli kriptografi terdahulu seperti algoritma IDEA, RSA, DES, 3DES, blowfish, MD4, MD5, SHA-1, McEliece, Hill Cipher dan masih banyak lagi algoritma lainnya. namun tidak semua algoritma tersebut mampu untuk bertahan pada serangan penyadapan data dan informasi (Hasan, 2020). Pada Penelitian ini menggunakan metode Vigenere Cipher dalam melakukan enkripsi dengan memanfaatkan kunci rahasia dari user atau dokter lebih meningkatkan sistem keamanan data (Laila, 2019)

Perbandingan Penelitian terdahulu Metode lain seperti dari Riyantono, dengan tema: Aplikasi Pengamanan Surat Elektronik (Email) Menggunakan Algoritma Advanced Encryption Standard 128 (Aes-128) dan Rivest Cipher Code 4 (Rc4) Berbasis Web, menjelaskan bahwa Algoritma Advanced Encryption Standard 128 (Aes-128) dan Rivest Cipher Code 4 (Rc4) memiliki kemampuan dalam mengamankan data pesan elektronik (email) sehingga dapat lebih meningkatkan kualitas keamanan data (Hasibun, 2017)

Pada Penelitian Terdahulu yakni Implementasi Algoritma Metode Vigenere Cipher yang telah diterapkan oleh beberapa peneliti terdahulu bidang enkripsi akan tetapi pada kasus yang berbeda-beda, seperti penelitian yang berjudul Implementasi Kriptografi Vigenere Cipher dengan PHP, Oleh: Muhammad Dedi Irawan, tahun 2017, menjelaskan bahwa algoritma vigenere cipher dalam melakukan enkripsi dan dekripsi text yang dapat dikembangkan dengan menggunakan software PHP. Hasil penelitian ini adalah sebuah aplikasi dari

implementasi sistem kriptografi vigenere cipher dengan bahasa pemrograman PHP (Ridho, 2022)

Penelitian berjudul: Pengamanan Data Rekam Medis Pasien Menggunakan Kriptografi Vigenere Cipher, Oleh: Erwin Gunadhi, dkk. tahun 2016, menjelaskan bahwa algoritma kriptografi Vigenere cipher dapat mengamankan data data rekam medis pasien sehingga lebih menjaga tingkat keamanan data (Nuraeni, 2019)

Pada Penelitian yang berjudul: Implementasi Algoritma Vigenere Cipher dan Atbash Cipher Untuk Keamanan Teks Pada Aplikasi Catatan Berbasis Android, Oleh: Muhammad Iqbal Afandi, dkk. tahun 2021, menjelaskan bahwa Kombinasi algoritma vigenere cipher dengan Atbash Cipher kriptografi ini akhirnya dapat digunakan dalam penanganan fitur enkripsi teks pada aplikasi catatan yang dibuat oleh penulis, dengan menggunakan algoritma kriptografi ini teks catatan atau pesan yang disimpan dapat dienkripsi dan didekripsi dengan suatu kunci yang inputkan hanya pemilik saja yang dapat mengetahui segala isi dari informasi tersebut (Afandi, 2021).

Penelitian berjudul: Implementasi Keamanan Database Menggunakan Algoritma Vigenere Cipher dan Rivest Shamir Adleman (RSA) Berbasis Desktop, Oleh: Ahsanul Rahman, dkk. 2021, menjelaskan bahwa Algoritma Vigenere Cipher adalah suatu algoritma kriptografi klasik yang dapat melakukan proses penyandikan suatu plaintext dengan menggunakan teknik substitusi. Sedangkan Algoritma Rivest Shamir Adleman (RSA) serta termasuk dalam algoritma kriptografi asimetris yang mempunyai dua kunci, yaitu kunci publik (public key) dan kunci pribadi (private key). Dengan dibuatnya aplikasi ini keamanan dari database ini dapat mengurangi tingkat pencurian data dan informasi (Rahman, 2018)

Penelitian berjudul: Implementasi Algoritma Kriptografi Vigenere Cipher dalam Mengamankan Pengiriman Data Teks, Oleh: Arno Paidi tahun 2021, berisi bahwa Algoritma Vigenere merupakan salah satu teknik kriptografi yang dapat memantau mengamankan data dari penyalahgunaan data dan informasi. Peran Algoritma ini bekerja dengan cara menggeser tiap karakter pada plaintext sebesar kunci yang disediakan. Pada kunci yang dibuat untuk digunakan dapat berupa deretan karakter atau merupakan kata-kata yang sulit untuk ditebak oleh orang yang ingin melakukan kejahatan atau membuka data dan informasi. Dengan menerapkan algoritma Vigenere Cipher, maka terciptanya suatu keamanan data dan informasi yang lebih terjamin (Ginting, 2020).

Perbedaan pada penelitian yang akan dilakukan adalah objek yang dienkripsi adalah data resep obat yang dapat di inputkan ke sistem kemudian dienkripsi lalu di kirim ke apoteker yang bertugas di apotik. Untuk pemanfaatan metode Vigenere Cipher untuk mengenkripsi dan menggunakan data resep obat sebagai objek penelitian belum pernah dilakukan dari penelitian terdahulu dan pada penelitian sekarang menggunakan kunci (key) khusus dari user sehingga peneliti tertarik untuk mengembangkan sistem enkripsi aplikasi peresepan obat.

Berdasarkan uraian dari pembahasan diatas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian tentang Implementasi Algoritma Vigenere Cipher Untuk Enkripsi dan Dekripsi pada Peresepan Data Obat di Puskesmas Mertoyudan 1 Kabupaten Magelang, diharapkan dengan penelitian tersebut dapat membantu pihak Puskesmas dalam mengamankan data obat melalui

aplikasi pereseapan obat sehingga juga dapat mengefisienkan biaya operasional pencetakan blangko resep obat.

### **METODE**

Pada Metode Penelitian ini bertujuan untuk proses pengumpulan data mulai pada Obyek Penelitian, Pengumpulan Data, Tahap Analisa Data dan Alur Penelitian. Hal ini berguna untuk membantu dalam proses kegiatan penelitian sehingga dapat diperoleh data yang berguna untuk diolah dalam suatu penelitian.

#### 1. Obyek Puskesmas Mertoyudan I

Puskesmas mertoyudan I adalah salah satu Puskesmas yang ada di wilayah Kabupaten Magelang. Lokasi Puskesmas secara geografis wilayah kerja Puskesmas Mertoyudan I terletak disebelah timur Kabupaten Magelang dengan luas wilayah Puskesmas Mertoyudan 1 adalah 19,6 (dari total luas wilayah kecamatan 45,35). Pada Batas administratif wilayah kerja puskesmas Mertoyudan I adalah sebagai berikut: Batas Utara: Kota Magelang, Batas Timur: Kecamatan Candimulyo, Batas Selatan: Kecamatan Mungkid, Batas Barat: Wilayah Kerja Puskesmas Mertoyudan II Wilayah kerja puskesmas mertoyudan I terdiri dari 4 desa dan 1 Kelurahan dengan dusun yaitu: Desa Banyurojo dengan 5 Dusun dan 1 kompleks AKMIL, Desa Mertoyudan dengan 12 Dusun, Desa Sumberrejo dengan 10 Dusun, Desa Danurejo dengan 13 Dusun, Desa Donorojo dengan 13 dusun (Astuti, 2021).

#### 2. Pengumpulan Data

Dalam Penyusunan laporan penelitian ini menggunakan data-data primer dan sekunder untuk mendukung pelaksanaan dari proses penelitian yang dilakukan. Pada penelitian ini sumber data diperoleh dari hasil percobaan dan simulasi atau eksperimen. Data Primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data diperoleh melalui wawancara secara langsung ke Puskesmas Mertoyudan I Magelang dan Apotik data tersebut berupa resep obat yang dituliskan pada form resep obat, dan data sekunder yaitu data yang didapatkan dari studi kepustakaan (Muqorobin, 2020).

Metode yang digunakan dalam rangka pengumpulan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a). Studi literatur dari sumber-sumber kepustakaan sebagai landasan dalam menganalisis permasalahan yang disusun dalam penelitian ini.
- b). Pengumpulan data yang diperoleh dari pemodelan sistem dan simulasi sistem yang nantinya akan dipergunakan untuk melakukan analisis mengenai aplikasi enkripsi dan dekripsi resep obat.

#### 3. Analisa Data

Analisa Data digunakan untuk mengamati proses pengolahan data dari awal sampai akhir, sesuai dengan langkah kerja sebagai berikut:

1. Mulai.
2. Melakukan Studi Literatur.
3. Membuat Rancang Desain pemodelan sistem
4. Melakukan Perancangan Sistem sesuai alur model sistem
5. Testing Sistem yang telah dibuat dengan Uji Fungsionalitas dan Validitas
6. Melakukan analisis sistem yang telah dibangun
7. Memberikan kesimpulan.
8. Selesai

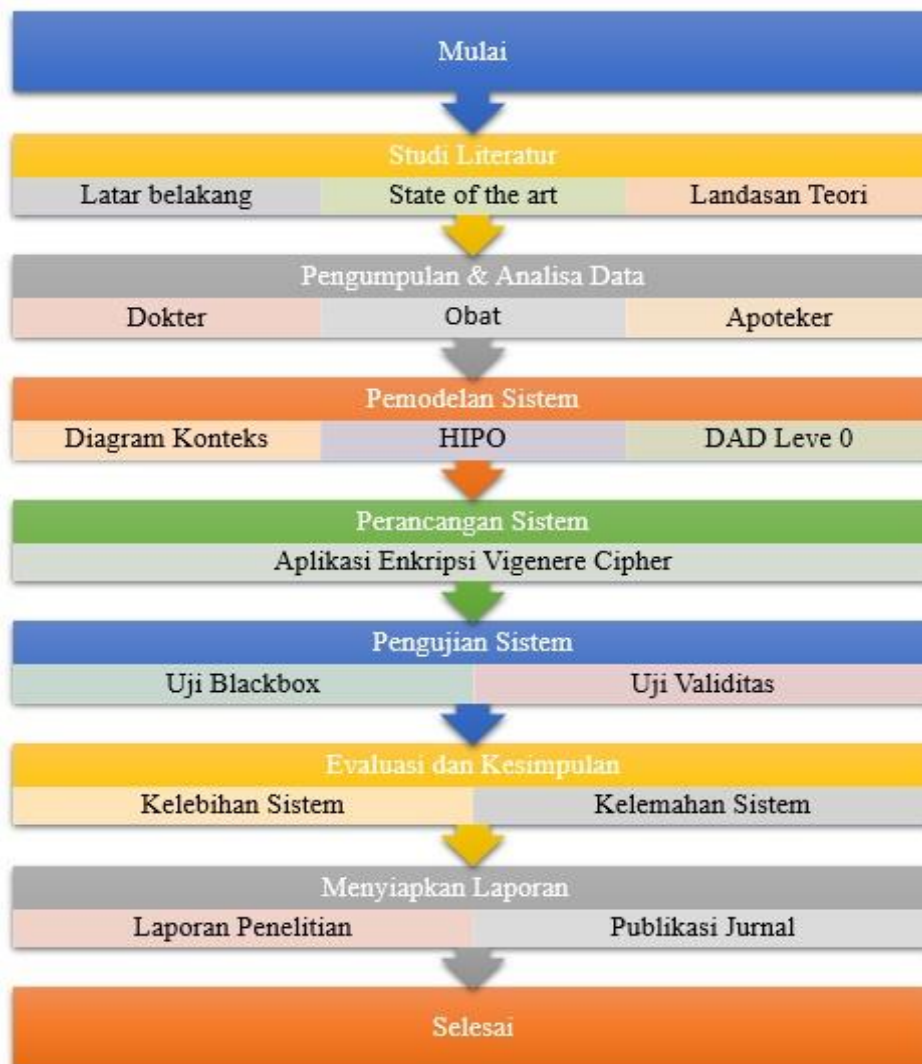
#### 4. Alur Penelitian

Dalam melakukan kegiatan penelitian ini maka peneliti menempuh alur penelitian sebanyak 7 tahapan sebagai berikut:

1. Pertama Studi literatur yang bersumber dari hasil penelitian seperti jurnal, prosiding, studi literatur bertujuan untuk merumuskan latar belakang, state of the art dan landasan teori.
2. Kedua Wawancara pada tahap wawancara bertujuan memperoleh informasi secara langsung baik dari dokter maupun apoteker pada Puskesmas Mertoyudan I Magelang.
3. Ketiga Pemodelan sistem, pada tahap ini menggunakan diagram arus data dengan tujuan dapat membuat diagram konteks dan DAD level 0.
4. Keempat Melakukan Perancangan dan Pengembangan sistem menggunakan Bahasa pemrograman PHP dan Database MySQL serta metode Vigenere Cipher.
5. Kelima pengujian aplikasi dengan memanfaatkan metode Blackbox dan Validitas, pada tahap ini diharapkan dapat mengetahui kinernya aplikasi dan kesesuaian hitungan manual algoritma dengan program.
6. Keenam evaluasi dan penarikan kesimpulan.
7. Ketujuh menyiapkan laporan penelitian dan publikasi.

Untuk memperjelas langkah alur penelitian ini maka dibuatlah bagan alur penelitian yang berguna sebagai gambaran proses penelitian dari awal sampai akhir seperti ditunjukkan pada gambar 1.

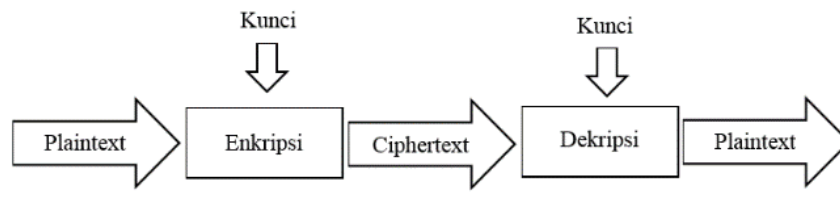




**Gambar 1. Alur Penelitian**

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Hasil Pembahasan Penelitian ini berisi tentang proses Implementasi dari Algoritma Vigenere Cipher pada perancangan Aplikasi Peresepan Obat. Algoritma Vigenere Cipher adalah salah satu bentuk metode penyandian dalam kriptografi klasik (Utomo, 2019). Metode ini dibuat dengan proses penyandian data dari plaintext menjadi ciphertext dengan menggunakan tabel diagram dengan huruf alfabet terurut secara diagonal atau umum. Alurnya dimulai dengan menaruh satu-satu huruf dari plaintext dibagian atas dan key pada bagian kiri. Lalu mencari titik temu antara huruf tersebut dan mendapatkan ciphertext yang diinginkan, begitu seterusnya sampai plain text terakhir. Jika jumlah key tidak mencukupi maka mulai dari huruf pertama lagi (Hasibun, 2019). Alur proses enkripsi dan dekripsi menggunakan basis kunci dapat dilihat pada gambar 2.



**Gambar 2. Alur Enkripsi dan Dekripsi Vigenere Chiper**

Tahapannya yaitu pertama sebuah kode plaintext (m) akan proses dengan dilewatkan pada tahap proses enkripsi (E) menggunakan kunci sehingga menghasilkan suatu bentuk kode ciphertext (c). Kemudian untuk memperoleh kembali *plaintext*, maka kode *ciphertext* (c) melalui dekripsi (D) dengan kunci yang jumlah karekturnya sama sehingga menghasilkan *plaintext* (Muqorobin, 2021).

Rumus Algoritma untuk Enkripsi *Vigenere Cipher* seperti pada formula 1

$$C_i = (P_i + K_i) - 26$$

$$P_i = (C_i - K_i) - 26 \text{ Mod } (26) \dots\dots\dots(1)$$

Rumus Algoritma untuk Dekripsi *Vigenere Cipher* seperti pada formula 2

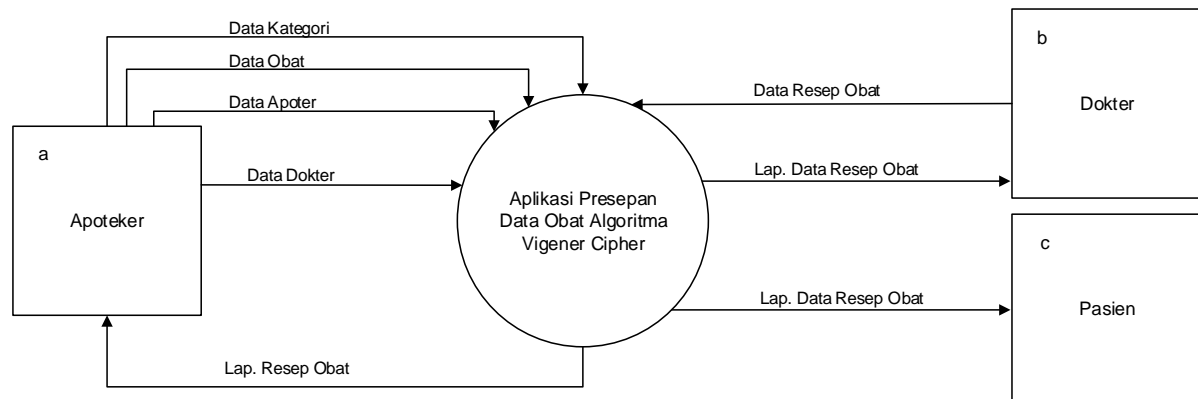
$$P_i = (C_i - K_i) \text{ Mod } (26)$$

$$P_i = (C_i - K_i) + 26 \text{ jika minus} \dots\dots\dots(2)$$

P adalah variabel makna *plaintext*. K adalah kunci (Key). C adalah kode variabel dari ciphertext. Huruf i adalah suatu variabel indeks dari alamat lokasi pada setiap huruf dalam satu kalimat pesan data dan informasi.

**3.1. Perancangan Desain Sistem**

Dalam perancangan desain Sistem dikembangkan dengan desain Kontek Diagram. Kontek Diagram merupakan suatu bagian yang digunakan untuk menggambarkan alur sistem secara umum dari awal sampai akhir. Pada sistem ini terdapat tiga entitas yaitu Dokter, Apoteker dan Pasien. Pada bagian Dokter bertugas memberi inputan/masukan data peresepan obat kedalam sistem (Muqorobin, 2018). Apoteker bertugas untuk mengelola data Obat, data Pengguna. Sedangkan Pasien bertugas menerima hasil keluaran dari sistem yaitu berupa data rekap resep obat yang terenkripsi. Adapun Desain Context Diagram dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Kontek Diagram Sistem

### 3.2. Implementasi Algoritma

Pada Implementasi Algoritma Vigenere Cipher ini dilakukan dengan dua bagian yakni Bagian Enkripsi dan Bagian Dekripsi.

#### 1. Enkripsi Data Obat

Pada Studi Kasus Implementasi Perhitungan Algoritma Vigenere Cipher ini peneliti mengambil salah satu data obat yakni Nama Obat : **PARASETAMOL**  
 Kunci (Key) : **CXWDFHHJYVW**. Apabila dilakukan Enkripsi data dengan Algoritma Vigenere Cipher maka diperoleh hasil Ciphertext apa ?

Plaintext : **PARASETAMOL**  
 Hasil : 15,0,17,0,18,4,19,0,12,14,11  
 Kunci (Key): **CXWDFHHJYVW**  
 Hasil : 2,23,22,3,5,7,7,9,24,21,22  
 Cipher Text : .....?  
 Rumus VG :  $C_i = P_i + K_i \text{ mod } 26$

Tabel 1. Deklarasi Enkripsi Vigenere Cipher

Ciphe r	Pi	Hasil	Ki	Hasil
C1	P	15	C	2
C2	A	0	X	23
C3	R	17	W	22
C4	A	0	D	3
C5	S	18	F	5
C6	E	4	H	7
C7	T	19	H	7
C8	A	0	J	9
C9	M	12	Y	24
C10	O	14	V	21
C11	L	11	W	22

**Tabel 2. Perhitungan Enkripsi Vigenere Cipher**

Cipher	Pi	Ki	Perhitungan	Hasil
C1	15	+ 2	Mod 26 = 17	R
C2	0	+ 23	Mod 26 = 23	X
C3	17	+ 22	Mod 26 = 13	N
C4	0	+ 3	Mod 26 = 3	D
C5	18	+ 5	Mod 26 = 23	X
C6	4	+ 7	Mod 26 = 11	L
C7	19	+ 7	Mod 26 = 0	A
C8	0	+ 9	Mod 26 = 9	J
C9	12	+ 24	Mod 26 = 10	K
C10	14	+ 21	Mod 26 = 9	J
C11	11	+ 22	Mod 26 = 7	H

Berdasarkan Proses Enkripsi Data dari Perhitungan Algoritma Vigenere Cipher maka diperoleh data sebagai berikut:

Nama Obat : PARASETAMOL  
 Kunci Key : CXWDFHHJYVW  
 Cipher Text : **RXNDXLAJKJH**

Hasil dari Cipher Text merupakan hasil dari enkripsi data nama obat, kemudian hasilnya diberikan kepada pasien lalu pasien data ke Apoteker. Kemudian Apoteker melakukan Deskripsi data dari kode cipher text (**RXNDXLAJKJH**) yaitu suatu kode yang tidak dimengerti oleh manusia kemudian diubah datanya sehingga dapat dimengerti oleh manusia.

2. Dekripsi Data Obat

Dalam melakukan proses dekripsi data obat di algoritma Vigenere Cipher ini berguna untuk mengembalikan atau mengubah kode rahasia (ciphertext) kedalam bentuk kode asli (plaintext). Berdasarkan hasil dari proses enkripsi yang telah dilakukan menghasilkan kode rahasia (ciphertext) yaitu **RXNDXLAJKJH**.

Adapun Proses Dekripsinya sebagai berikut:

Ciphertext : **RXNDXLAJKJH**  
 Hasil : 17,23,13,3,23,11,0,9,10,9,7  
 Kunci (Key): **CXWDFHHJYVW**  
 Hasil : 2,23,22,3,5,7,7,9,24,21,22  
 Rumus :  $P_i = C_i - K_i \text{ mod } 26$

**Tabel 3. Deklarasi Dekripsi Vigenere Cipher**

Plante xt	Pi	Hasil	Ki	Hasil
P1	R	17	C	2
P2	X	23	X	23
P3	N	13	W	22
P4	D	3	D	3
P5	X	23	F	5

P6	L	11	H	7
P7	A	0	H	7
P8	J	9	J	9
P9	K	10	Y	24
P10	J	9	V	21
P11	H	7	W	22

Tabel 4. Perhitungan Dekripsi Vigenere Cipher

Cipher	Pi	Ki	Perhitungan	Hasil
P1	17	- 2	Mod 26 = 15	P
P2	23	- 23	Mod 26 = 0	A
P3	13	- 22	Mod 26 = 17	R
P4	3	- 3	Mod 26 = 0	A
P5	23	- 5	Mod 26 = 18	S
P6	11	- 7	Mod 26 = 4	E
P7	0	- 7	Mod 26 = 19	T
P8	9	- 9	Mod 26 = 0	A
P9	10	- 24	Mod 26 = 12	M
P10	9	- 21	Mod 26 = 14	O
P11	7	- 22	Mod 26 = 11	L

Berdasarkan Proses Dekripsi Data dari Perhitungan Algoritma Vigenere Cipher maka diperoleh data hasil

Cipher Text : RXNDXLAJKJH  
 Kunci Key : CXWDFHHJYVW  
 Plain Text : **PARASETAMOL**

Hasil diatas menunjukkan bahwa Algoritma Cipher Text telah berhasil melakukan proses enkripsi dan dekripsi dengan baik dengan berdasarkan kode cipher text dan key yang diberikan telah dapat menerjemahkan arti kode-kode rahasia pada resep obat.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan Hasil Implementasi Algoritma Vigenere Cipher dalam mengamankan data resep obat di Puskesmas Mertoyudan 1 Kabupaten Magelang maka dapat diambil kesimpulan bahwa Algoritma Vigenere Cipher sangat cocok untuk dipergunakan dalam mengamankan data obat dengan berdasarkan jumlah karakter nama obat dan key (kunci) nya hari sama jumlah karakternya. Implementasi Sistem yang telah dikembangkan telah dapat memberikan kemudahan bagi Dokter, Apoteker dan Pasien serta dengan adanya Sistem Enkripsi Peresepan Data Obat ini berguna untuk melindungi data dari penyalahgunaan data yang kurang baik. Maka Implementasi dari sistem ini sangat layak dan tepat untuk diterapkan dalam sistem keamanan data peresepan Obat.

Hasil Pengujian Sistem yang dilakukan dengan Uji Validitas telah diperoleh hasil yang sama Valid 100%. Kemudian hasil pengujian fungsionalitas pada seluruh skenario uji telah diperoleh hasil yang baik

karena seluruh skenario uji mendapatkan respon diterima, maka dengan demikian sistem telah dinyatakan baik.

### DAFTAR PUSTAKA

- Firmanto B, Putri D, Ningrum K, Bramanto A, Putra W. (2019) Perbandingan Hasil Performa Optimasi Transposisi Hill Cipher dan Vigenere Cipher pada Citra Digital. SMARTICS J [Internet]. 2021;7(2):65–71. Available from: <https://doi.org/10.21067/smartics.v7i2.5931>
- Susanto IA, Solichin A (2020). Enkripsi Data Penggajian Dengan Algoritma Caesar Cipher Dan Vigenere Cipher Pada Pt . Kemasindo Cepat Nusantara. Skanika. 2018;1(1):399–404.
- Rochjana AUH, Jufri M, Andrajati R, Sartika RAD. Masalah Farmasetika dan Interaksi Obat pada Resep Racikan Pasien Pediatri: Studi Retrospektif pada Salah Satu Rumah Sakit di Kabupaten Bogor. Indones J Clin Pharm. 2019;8(1).
- Sabila FC. Penerimaan Dokter dan Waktu Tunggu Pada Peresepan Elektronik Dibandingkan Peresepan Manual. Med J Lampung Univ. 2018;7(3):271–5.
- Mariana D. Hubungan Kualitas Pelayanan Keperawatan Rawat Inap dengan Proses Pengambilan Keputusan Pasien Untuk Memilih Rumah Sakit. J Ilm Multi Science Kesehatan [Internet]. 2019;10(2):145–62. Available from: <https://osf.io/4stbx/download>
- Permana AA. Penerapan Kriptografi Pada Teks Pesan dengan Menggunakan Metode Vigenere Cipher Berbasis Android. J Al-AZHAR Indones SERI SAINS DAN Teknol. 2018;4(3):110.
- Hasan P, Yunita S, Ariyus D. Implementasi Hill Cipher Pada Kode Telepon dan Five Modulus Method dalam Mengamankan Pesan. Sisfotenika. 2020;10(1):12.
- Laila N, Sinaga ASR. Implementasi Steganografi LSB Dengan Enkripsi Vigenere Cipher Pada Citra. Sci Comput Sci Informatics J. 2019;1(2):47.
- Ridho A. Jurnal Teknologi Informasi Implementasi Enkripsi Dengan Vigenere Cipher Dan Reverse Cipher Menggunakan Bahasa Pemrograman Python. 2022;15–21.
- Nuraeni F, Purnama Putra Y, Hendriyani I. Implementasi Kriptografi Superenkripsi Vigenere Cipher Dan Advanced Encryption Standard (Aes) Pada Pengamanan Data Riwayat Pasien Rumah Sakit. EjournalDiponegoroAcId [Internet]. 2019; 60
- Afandi MI, Nurhayati N. Implementasi Algoritma Vigenere Cipher Dan Atbash Cipher Untuk Keamanan Teks Pada Aplikasi Catatan Berbasis Android. It (Informatic Tech J. 2021;8(1):30.
- Rahman A, Mulyati S, Informasi FT, Luhur UB, Utara P, Lama K, et al. Implementasi Keamanan Database menggunakan Algoritma Vigenere Cipher dan Rivest Shamir Adleman (RSA) Berbasis Desktop. Skanika. 2018;1(2):801–6.
- Ginting VS. Penerapan Algoritma Vigenere Cipher dan Hill Cipher Menggunakan Satuan Massa. J Teknol Inf. 2020;4(2):241–6.
- Astuti F, Pitaloka J, Capritasari R. GAMBARAN SISTEM PENYIMPANAN OBAT DI PUSKESMAS SEWON 1 Abstrak Paradigma pelayanan kefarmasian saat ini telah bergeser dari pelayanan obat ( drug oriented ) menjadi

- pelayanan pasien ( patient oriented ). Obat-obatan menjadi unsur penting yang harus disimpa. 2021;(May):3-8.
- Muqorobin, M., & Rais, N. A. R. (2020). Analysis of the Role of Information Systems Technology in Lecture Learning during the Corona Virus Pandemic. *International Journal of Computer and Information System (IJCIS)*, 1(2), 47-51.
- Utomo IW, Latifah R, Risanty RD. Aplikasi Kriptografi Berbasis Android Menggunakan Algoritma Caesar Cipher & Vigenere Cipher. *J Sist Informasi, Teknol Inf dan Komput.* 2019;9(2):142-9.
- Hasibuan AZ, Asih MS, Harahap H. Penerapan QR Code dan Vigenere Cipher Dalam Sistem Pelaporan Juru Parkir Ilegal. 2019;5341(April):53-61.
- Muqorobin, M. (2021). Analysis Of Fee Accounting Information Systems Lecture At Itb Aas Indonesia In The Pandemic Time Of Covid-19. *International Journal Of Economics, Business And Accounting Research (Ijebar)*, 5(3), 1994-2007.
- Riyantono, R., & Pramusinto, W. (2018). Aplikasi Pengamanan Surat Elektronik (Email) Menggunakan Algoritma Advanced Encryption Standard 128 (Aes-128) Dan Rivest Cipher Code 4 (Rc4) Berbasis Web. *SKANIKA*, 1(2), 725-731.
- Putra, Y. P., Mufizar, T., & Alfiyani, E. (2022). Implementasi Super Enkripsi Aes Dan Rsa Pada Pengamanan Data Rekam Medis Pasien. *Jurnal VOI (Voice Of Informatics)*, 11(2), 37-46.

**Analisis Metode Simple Additive Weighting (SAW) dalam  
Penilaian Kinerja Perawat Terbaik**

**Fatkhurrochman<sup>1</sup>, Muhammad Abdul Muin<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Sistem Informasi, <sup>2</sup>Teknik Informatika, <sup>1,2</sup>STMIK Bina Patria, Magelang

Email: [fathur@stmikbinapatria.ac.id](mailto:fathur@stmikbinapatria.ac.id)

**Abstrak**

Instansi Kesehatan merupakan suatu lembaga kesehatan yang sangat dibutuhkan dalam tempat untuk berobat dari suatu penyakit. Klinik Amanah merupakan salah satu klinik bersalin di Magelang yang melayani berbagai jenis penyakit dan Keluhan. Klinik Amanah menjadi salah satu lembaga Dinas Kesehatan bagi masyarakat. Dinas Kesehatan merupakan instansi kesehatan yang bergerak dalam bidang pelayanan kesehatan bagi masyarakat. Tenaga medis merupakan ujung tombak dalam meningkatkan pelayanan klinis. Dalam menilai dan meningkatkan kinerja tenaga medis, Klinik Amanah membuat sebuah sistem penilaian perawat terbaik dengan multi kriteria sebagai penentuan kinerjanya. Adapun kriteria tersebut meliputi kinerja, kedisiplinan, tingkat pendidikan dan sikap. Sistem yang digunakan masih memiliki kelemahan karena hanya berdasarkan 1 kriteria (jumlah kehadiran) dan mengabaikan kriteria lainnya. Sistem tersebut menyebabkan kekurangsesuaian dalam proses seleksi. Tujuan penelitian ini adalah melakukan analisis pemilihan perawat terbaik dengan menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW). Metode ini dapat melakukan proses perangkaian dengan atribut multikriteria dan bobot serta mampu menentukan alternatif terbaik. Dalam penelitian ini dilakukan penilaian terhadap 10 alternatif. Penelitian ini menghasilkan nilai alternatif dengan nilai preferensi tertinggi adalah 23,9.

**Kata kunci:** *Sistem Pendukung Keputusan, Perawat, Klinik, Simple Additive Weighting (SAW), Kesehatan*

**Abstract**

*The Health Agency is a health institution that is needed in a place for treatment of a disease. Amanah Clinic is one of the maternity clinics in Magelang that serves various types of diseases and complaints. Amanah Clinic is one of the Health Service institutions for the community. The Health Office is a health agency engaged in the field of health services for the community. Medical personnel are the spearhead in improving clinical services. In assessing and improving the performance of medical personnel, Amanah Clinic has developed a best nurse assessment system with multiple criteria to determine performance. The criteria include performance, discipline, education level and attitude. The system used still has weaknesses because it is only based on 1 criterion (number of attendance) and ignores other criteria. The system causes a mismatch in the selection process. The purpose of this study was to analyze the selection of the best nurse using the Simple Additive Weighting (SAW) method. This method can carry out a ranking process with multi-criteria attributes and weights and is able to determine the best alternative. In this study, an assessment of 10 alternatives*



*was carried out. This study produces an alternative value with the highest preference value is 23.9.*

**Abstract:** *Decision Support Systems, Nurses, Clinics, Simple Additive Weighting (SAW), Health*

### PENDAHULUAN

Instansi Kesehatan merupakan suatu lembaga kesehatan yang sangat dibutuhkan dalam tempat untuk berobat dari suatu penyakit. Merabahnya virus corona saat ini maka peran Instansi kesehatan menjadi pusat dalam memberikan layanan kesehatan bagi masyarakat. Dalam memberikan layanan masyarakat, maka peran tenaga medis menjadi bagian untuk meningkatkan layanan kesehatan (Nurfitriani & Sembiring, 2021). Setiap Instansi Kesehatan berupa keras untuk merekrut tenaga medis yang ahli serta memiliki sumber daya manusia yang baik dan memiliki kompeten sesuai bidangnya untuk menghasilkan layanan kinerja yang berkualitas (Letelay et al., 2021). Demikian halnya pada Klinik Amanah, untuk menilai kinerja perawat yang baik terdapat banyak kriteria yang telah ditentukan agar diperoleh hasil keputusan yang tepat. Penilaian kinerja yang baik harus dilakukan untuk mengetahui tingkat kualitas prestasi kerja yang telah (Rosidin & Ramdhani, 2022). Setiap instansi pasti memiliki kriteria-kriteria dalam melakukan penilaian kinerja (Fatkhurrochman et al., 2022; Kania et al., 2021).

Klinik Amanah adalah bagian dari salah satu klinik bersalin di Kota Magelang. Klinik bersalin ini melayani berbagi pasien ibu yang akan melahirkan seperti pada cek kandungan, layanan pemasangan KB, layanan penanganan bayi prematur dan lainnya bagi warga masyarakat Kota Magelang. Klinik Amanah telah didukung oleh tenaga dokter ahli pada bidangnya, bidan dan perawat. Klinik ini terdapat 10 perawat yang memiliki tingkat kinerja yang beragam. Banyaknya permintaan pasien atas layanan kinerja perawat yang berkualitas maka diperlukannya adanya program penentuan kinerja perawat terbaik (Mardiani et al., 2018). Dalam meningkatkan kualitas kinerja perawat dan adanya harap dari masyarakat tentang perawat terbaik, maka diperlukan adanya suatu program penentuan kinerja perawat terbaik dengan memberikan reward dua kali gaji pokok bagi perawat terbaik berdasarkan 4 kriteria seperti: kinerja, kedisiplinan, jenjang pendidikan dan sikap. Hal tersebut dilakukan untuk dapat meningkatkan kualitas kinerja perawat dalam memberikan layanan kepada pasien. Program penentuan kinerja perawat terbaik ini dilaksanakan setiap akhir tahun. Pada sistem lama yang telah berjalan yakni proses seleksi hanya menggunakan satu kriteria saja yaitu berdasarkan kedisiplinan dari jumlah kehadiran saja dan mengabaikan kriteria yang lain. Hal ini menyebabkan ketidakadilan dalam proses seleksi karena mengabaikan kriteria yang lain (Roqim et al., 2018).

Tujuan penelitian ini adalah peneliti akan membantu Pimpinan Klinik Amanah dalam Pengambilan Keputusan Penentuan Kinerja Perawat Terbaik dengan Metode Algoritma *Simple Additive Weighting*. Metode Algoritma ini dipilih karena berdasarkan penelitian terdahulu oleh Marjones Hardy dkk, tahun 2021 dengan judul: Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Perawat Menggunakan Metode SAW (*Simple Additive Weighting*) (Studi Kasus: RS. Columbia Asia) menjelaskan bahwa Metode Algoritma *Simple Additive*

*Weighting* telah memiliki mampu dalam menentukan perawat terbaik berdasarkan banyak kriteria dan bobot tertentu, karena Metode Algoritma *Simple Additive Weighting* juga sering dikenal dengan istilah metode penjumlahan terbobot. Konsep Metode *Simple Additive Weighting* ini adalah mencari penjumlahan terbobot dari rating kinerja pada setiap *alternative* pada semua *attribute* kemudian dilanjutkan proses normalisasi (Sihombing & Saragih, 2021).

Urgensi Penelitian ini adalah Penelitian ini sangatlah penting karena banyaknya permintaan pasien atas kualitas kinerja perawat maka menuntut pihak Klinik untuk dapat memberikan pilihan perawat terbaik. Dalam Penelitian ini dilakukan analisis dalam rekomendasi pendukung keputusan yang memiliki kemampuan fitur untuk menentukan Perawat Terbaik berdasarkan seluruh kriteria yang ditetapkan sehingga menghasilkan suatu keputusan yang lebih tepat dan komprehensif.

Penelitian terdahulu yang menjadi referensi seperti dengan tema: Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Perawat Menggunakan Metode *Simple Additive Weighting* (Studi Kasus: RS. Columbia Asia), Oleh : Marjones Hardy, dkk. Tahun 2021, Tujuan Penelitian ini adalah Perancangan sistem untuk menghindari penilaian yang bersifat subjektif, Metode Algoritma menggunakan *Simple Additive Weighting*. Variabel yang digunakan yaitu 3 kriteria (penilaian mutu, penilaian etika dan kredensial). Jenis pengujian sistem belum dilakukan dalam penelitian ini, Hasil dari Penelitian ini adalah Nilai tertinggi dengan score 262,585 diperoleh Kode P004, sehingga terpilihlah atas nama kode P004 sebagai perawat dengan kinerja terbaik di Rumah Sakit Colombia Asia (Sihombing & Saragih, 2021).

Penelitian tentang Sistem Pendukung Keputusan dalam Penilaian Kinerja Perawat Menggunakan Metode Promethee Pada Puskesmas Rena Kandis Kabupaten Bengkulu Tengah, oleh: Alfahmi Muhammad Arif, dkk. Tahun 2019, menjelaskan bahwa Proses Penilaian kinerja menjadi bagian penting dari seluruh proses pada kegiatan karyawan. Tujuan Penelitian ini adalah penerapan metode Promethee yang memiliki kemampuan untuk menilai kinerja perawat agar dihasilkan kinerja yang benar-benar sesuai dengan yang diharapkan. Variabel penelitian ini ada 3 kriteria (kinerja, sdm dan sikap). Hasil Akhir Pengujian sistem pada metode promethee memiliki kelebihan dalam penilaian kinerja karyawan (Arif et al., 2019).

Sistem Pendukung Keputusan Penentuan *Reward* Pegawai Terbaik dengan Menggunakan Metode SAW, oleh Utamai, tahun 2020, menjelaskan bahwa Untuk menjaga tingkat kinerja pegawai, setiap perusahaan selalu memberikan reward atau imbalan kepada pegawai yang masuk nominasi. Tujuan Penelitian ini adalah Implementasi Metode *Simple Additive Weighting* untuk menentukan pegawai berprestasi berdasarkan banyak kriteria. Variabel atau kriteria penelitian ini ada 3 kriteria (kedisiplinan, kehadiran dan kerapian), Hasil Akhir berdasarkan hasil perhitungan metode SAW nilai tertinggi yaitu Reni Maharani score: 0,8720 (Rosmini et al., 2021).

Penerapan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dalam Penunjang Keputusan Kepesertaan Pasien ICU Pada BPJS, oleh Aidil Rizki Hidayat, tahun 2021. Menjelaskan bahwa BPJS Kesehatan dalam penentuan kelas perawatan pada saat ini masih menggunakan sistem manual. Tujuan Penelitian ini adalah untuk merancang suatu aplikasi SPK (Sistem Pendukung Keputusan) dalam melakukan proses seleksi alternatif kelas kepesertaan. Variabel yang

digunakan 2 kriteria (Non PBI dan PBI). Hasil Akhir adalah rekomendasi kepesertaan BPJS terbaik(Hidayat et al., 2021).

Berdasarkan uraian dari penelitian terdahulu maka terdapat perbedaan dengan penelitian sekarang yakni pada penelitian terdahulu belum banyak membahas tentang penentuan perawat terbaik baik dan pada penelitian terdahulu rata-rata menggunakan variabel 3 kriteria sedang pada penelitian sekarang menggunakan 4 kriteria untuk menentukan perawat terbaik. Sehingga peneliti tertarik untuk mengembangkan penelitian ini yang lebih baik. Dari uraian diatas maka sebagai wujud pengembangan ilmu pengetahuan peneliti melakukan pengembangan penelitian dengan tema: Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Kinerja Perawat Terbaik di Klinik Amanah dengan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW).

### **METODE**

Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan beberapa metode penelitian. Metode yang digunakan adalah metode pengumpulan data dan metode analisis data.

#### 1. Metode Pengumpulan Data

Metode ini digunakan untuk proses dalam mencari data dari berbagai sumber, sehingga dapat diperoleh suatu data penelitian. Dalam pengumpulan data dilakukan sebagai berikut:

##### a. Wawancara

Dalam pengumpulan data, peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pihak Klinik Amanah berkaitan dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian.

##### b. Observasi

Dalam melakukan pengumpulan data, peneliti melakukan metode observasi. Metode ini dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian agar dapat diperoleh data secara sistematis mengenai hal-hal yang diteliti(Yahya & Hidayati, 2014).

##### c. Studi Pustaka

Proses pengumpulan data metode studi Pustaka, peneliti melakukan dengan mencari referensi resmi dari berbagai jurnal dan artikel ilmiah serta buku referensi yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan (Nurfitriani & Sembiring, 2021).

#### 2. Metode Simple Additive Weighting (SAW)

Metode yang digunakan dalam analisis data dalam menentukan kinerja perawat terbaik dalam penelitian ini adalah metode *simple additive weighting* (SAW). Metode SAW dapat melakukan penyelesaian masalah dengan multi atribut dengan mencari penjumlahan terbobot dari *rating* kinerja dari setiap alternatif pada semua atribut(Fatkhurrochman & Astuti, 2018). Metode SAW membutuhkan proses normalisasi matriks keputusan dalam skala yang dapat diperbandingkan dengan semua rating alternatif yang ada(Fatkhurrochman & Astuti, 2018).

$$r_{i,j} = \begin{cases} \frac{x_{i,j}}{\max_i x_{i,j}} & \text{jika } j \text{ adalah atribut keuntungan (benefit)} \\ \frac{\min_i x_{i,j}}{x_{i,j}} & \text{jika } j \text{ adalah atribut biaya (cost)} \end{cases} \dots\dots\dots (1)$$

Dimana,  $r_{i,j}$  adalah rating kinerja ternormalisasi dari alternatif  $A_i$  pada atribut  $C_j$ , dimana  $i=1,2,\dots,m$  dan  $j=1,2,\dots,n$ . Nilai preferansi untuk setiap alternatif ( $V_i$ ) diberikan sebagai berikut:

$$V_i = \sum_{j=1}^n w_j r_{i,j} \dots\dots\dots (2)$$

Nilai  $V_i$  yang lebih besar menunjukkan bahwa alternatif  $A_i$  lebih terpilih (Kusumadewi et al., 2006).

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pembahasan Hasil Penelitian ini berisi tentang proses Analisis dari Implementasi Algoritma Metode *Simple Additive Weighting* dalam menentukan Perawat Terbaik.

**3.1 Data Kriteria dan Bobot**

Implementasi dari metode ini diperlukan adanya dua bagian penting yaitu kriteria dan bobot. Kriteria ini berguna sebagai variabel dalam menentukan pengambilan keputusan sedangkan bobot berguna sebagai penentu tingkat prioritas nilai kepentingan dari kriteria (Nadhif & Fiati, 2022; Simanullang & Simorangkir, 2021). Adapun nilai bobot kriteria ini dapat dilihat di Tabel 1 Berikut.

**Tabel 1. Kriteria dan Bobot Seleksi**

Kode	Kriteria	Bobot	Keterangan
K1	Kinerja	10	Benefit
K2	Kedisiplinan	8	Benefit
K3	Pendidikan	6	Benefit
K4	Sikap	4	Benefit

Setiap kriteria pada Tabel 1 memiliki peranan yang penting, sehingga kriteria tersebut menjadi variabel yang menentukan dalam proses pengambilan keputusan.

1. Kriteria Kinerja

Pada kriteria kinerja perawat memiliki bobot 10, artinya sangat tinggi karena nilai kinerja perawat merupakan nilai sangat penting dalam menentukan kualitas dari kerja perawat tersebut (Sihombing & Saragih, 2021). Adapun konversi nilai kriteria kinerja perawat seperti ditunjukkan di Tabel 2 berikut.

**Tabel 2. Kriteria Kinerja**

No	Kriteria Kinerja	Nilai
1	Sangat Bagus	10
2	Kedisiplinan	8
3	Pendidikan	6
4	Sikap	4

2. Kriteria Kedisiplinan

Pada kriteria kedisiplinan diukur berdasarkan jumlah kehadiran yang dilakukan oleh perawat dihitung selama 1 tahun. Semakin aktif hadir dalam bekerja maka akan semakin diutamakan. Kriteria ini termasuk bersifat benefit. Dalam kriteria kedisiplinan tidak perlu dilakukan proses konversi nilai karena nilai perhitungan menggunakan data jumlah kehadiran perawat selama 1 tahun.

3. Kriteria Pendidikan

Pada kriteria pendidikan perawat memiliki bobot 6 artinya cukup tinggi karena nilai pendidikan perawat merupakan nilai cukup penting dalam menentukan jenjang pendidikan dari perawat tersebut (Arif et al., 2019). Adapun konversi nilainya ditunjukkan di Tabel 3 berikut.

**Tabel 3. Kriteria Pendidikan**

No	Kriteria Pendidikan	Nilai
1	S1 Profesi Ners	10
2	S1	8
3	D4	6
4	D3	4

4. Kriteria Sikap

Pada kriteria sikap perawat memiliki bobot 4 artinya cukup karena nilai sikap perawat merupakan nilai cukup penting dalam menentukan kepribadian dari perawat tersebut, Adapun konversi nilainya ditunjukkan di Tabel 4 berikut.

**Tabel 4. Kriteria Sikap**

No	Kriteria Sikap	Nilai
1	Sangat Baik	10
2	Baik	8
3	Cukup Baik	6
4	Kurang Baik	4

**3.2 Data Alternatif (Responden)**

Dalam penelitian ini menggunakan 10 responden sebagai data dari alternatif yang ditunjukkan pada Tabel 5 berikut:

**Tabel 5. Data Alternatif**

No	Alternatif (A)	Kinerja (K1)	Kedisiplinan (K2)	Pendidikan (K3)	Sikap (K4)
1	Alternatif 1	Sangat Bagus	245 hari	S1	Kurang Baik
2	Alternatif 2	Kurang Bagus	278 hari	S1 Profesi Ners	Baik
3	Alternatif 3	Cukup Bagus	286 hari	D4	Cukup Baik
4	Alternatif 4	Bagus	256 hari	D4	Sangat Baik
5	Alternatif 5	Kurang Bagus	280 hari	D3	Kurang Baik

6	Alternatif 6	Bagus	283 hari	S1	Baik
7	Alternatif 7	Kurang Bagus	273 hari	S1 Profesi Ners	Kurang Baik
8	Alternatif 8	Sangat Bagus	269 hari	D3	Cukup Baik
9	Alternatif 9	Bagus	281 hari	D4	Baik
10	Alternatif 10	Cukup Bagus	264 hari	D3	Sangat Baik

**3.3 Analisis Data dengan SAW**

Dalam melakukan analisis data alternatif pada setiap kriteria menggunakan metode *simple additive weighting* (SAW) sehingga menghasilkan nilai alternatif terbaik dalam bentuk ranking. Berikut proses analisis data metode SAW dalam nanalisis data.

1. Konversi Nilai Alternatif

Berdasarkan data pada Tabel 5 diatas, selanjutnya dilakukan konversi nilai setiap alternatif sesuai dengan kriteria yang dimiliki. Hasil konversi nilai setiap alternatif dapat dilihat pada Tabel 6 berikut:

**Tabel 6 Konversi Nilai alternatif**

No	Alternatif	K1	K2	K3	K4
1	A1	10	24 5	8	4
2	A2	4	27 8	10	8
3	A3	6	28 6	6	6
4	A4	8	25 6	6	10
5	A5	4	28 0	4	4
6	A6	8	28 3	8	8
7	A7	4	27 3	10	4
8	A8	10	26 9	4	6
9	A9	8	28 1	6	8
10	A10	6	26 4	4	10
<b>Nilai MAX</b>		<b>10</b>	<b>28 6</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

2. Menentukan Nilai Bobot Kriteria

Nilai bobot kriteria berfungsi untuk mengukur tingkat kepentingan dari masing-masing kriteria yang telah diberikan pada setiap atribut. Berikut bobot untuk setiap atribut kriteria

- a. Kriteria Kinerja memiliki nilai bobot 10
- b. Kriteria Kedisiplinan memiliki nilai bobot 8
- c. Kriteria Pendidikan memiliki nilai bobot 7
- d. Kriteria Sikap memiliki nilai bobot 4

3. Menghitung Nilai Normalisasi Matriks

Dalam perhitungan Normalisasi ini merupakan inti dari Implementasi dari metode SAW. Proses Perhitungan Normalisasinya dapat dilihat pada Tabel 7 berikut:

**Tabel 7 Proses Perhitungan Normalisasi Matriks**

No	Alternatif	K1	K2	K3	K4
1	A1	10/10 =1	245/286= 0.86	8/10= 0.8	4/10= 0.4
2	A2	4/10= 0.4	278/286= 0.97	10/10 =1	8/10= 0.8
3	A3	6/10= 0.6	286/286= 1	6/10= 0.6	6/10= 0.6
4	A4	8/10= 0.8	256/286= 0.90	6/10= 0.6	10/10 =1
5	A5	4/10= 0.4	280/286= 0.98	4/10= 0.4	4/10= 0.4
6	A6	8/10= 0.8	283/286= 0.99	8/10= 0.8	8/10= 0.8
7	A7	4/10= 0.4	273/286= 0.95	10/10 =1	4/10= 0.4
8	A8	10/10 =1	269/286= 0.94	4/10= 0.4	6/10= 0.6
9	A9	8/10= 0.8	281/286= 0.98	6/10= 0.6	8/10= 0.8
10	A10	6/10= 0.6	264/286= 0.92	4/10= 0.4	10/10 =1

4. Pembobotan Kriteria

Dalam melakukan proses pembobotan dapat dilakukan dengan mengkalikan nilai normalisasi dengan nilai bobot kriteria. Proses pembobotan dapat dilihat pada Tabel 8 berikut:

**Tabel 8 Proses Penghitungan Pembobotan Kriteria**

No	Alternatif	K1	K2	K3	K4
1	A1	1x10=1 0	0,86x8=6. 9	0,8x6=4. 8	0,4x4=1 .6
2	A2	0,4x10 =4	0,97x8=7. 8	1x6=6	0,8x4=3 .2

3	A3	0,6x10 =6	1x8=8	0,6x6=3. 6	0,6x4=2 .4
4	A4	0,8x10 =8	0,9x8=7.2	0,6x6=3. 6	1x4=4
5	A5	0,4x10 =4	0,98x8=7. 8	0,4x6=2. 4	0,4x4=1 .6
6	A6	0,8x10 =8	0,99x8=7. 9	0,8x6=4. 8	0,8x4=3 .2
7	A7	0,4x10 =4	0,95x8=7. 6	1x6=6	0,4x4=1 .6
8	A8	1x10=1	0,94x8=7. 5	0,4x6=2. 4	0,6x4=2 .4
9	A9	0,8x10 =8	0,98x8=7. 9	0,6x6=3. 6	0,8x4=3 .2
10	A10	0,6x10 =6	0,92x8=7. 4	0,4x6=2. 4	1x4=4

#### 5. Perangkingan Alternatif

Pada bagian akhir yakni proses perangkingan untuk menentukan alternatif terbaik. Hal ini dilakukan dengan cara menjumlah seluruh nilai kriteria kemudian hasil akhirnya lalu di rangking untuk ditentukan sebagai alternatif terbaik. Hasil perangkingan dari perhitungan algoritam SAW dapat dilihat pada Tabel 9 berikut:

**Tabel 9 Perankingan Alternatif**

No	Alternatif	K1	K2	K3	K4	Totol	Ran
	f					l	k
1	A6	8	7,9	4,8	3,2	23,9	<b>1</b>
2	A1	10	6,9	4,8	1,6	23,3	<b>2</b>
3	A4	8	7,2	3,6	4	22,8	<b>3</b>
4	A9	8	7,9	3,6	3,2	22,7	<b>4</b>
5	A8	10	7,5	2,4	2,4	22,3	<b>5</b>
6	A2	4	7,8	6	3,2	21,0	<b>6</b>
7	A3	6	8,0	3,6	2,4	20,0	<b>7</b>
8	A10	6	7,4	2,4	4	19,8	<b>8</b>
9	A7	4	7,6	6	1,6	19,2	<b>9</b>
10	A5	4	7,8	2,4	1,6	15,8	<b>10</b>

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil pada tahapan-tahapan dalam penelitian ini, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kriteria-kriteria dalam penilaian kinerja perawat dapat direpresentasikan ke dalam metode *Simple Additive Weighting* (SAW) untuk menentukan perawat terbaik.
2. Model pendukung keputusan dalam menentukan kinerja perawat terbaik menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dapat menghasilkan hasil yang objektif dan akurat yaitu sesuai dengan data dan nilai kriteria.



3. Dalam proses rekomendasi pengambilan keputusan menghasilkan rangking tertinggi pada alternatif 6 dengan nilai preferensi 23,9 dari total 10 alternatif.

### Saran

Penelitian yang telah dilakukan masih terdapat beberapa kekurangan, dalam hal ini peneliti memberikan saran untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Melakukan perbandingan pada metode MADM lain dalam menentukan kinerja perawat terbaik.
2. Mengembangkan system yang lebih kompleks dalam menerapkan model pendukung keputusan menggunakan metode MADM
3. Melakukan metode hybrid dengan metode lain, sehingga dapat menghasilkan nilai preferensi yang lebih akurat.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arif, A. M., Kusrini, K., & Pramono, E. (2019). Sistem Pendukung Keputusan dalam Penilaian Kinerja Perawat Menggunakan Metode Promethee pada Puskesmas Rena Kandis Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal INFORMA Politeknik Indonusa Surakarta*, 5(1), 7–15.
- Fatkhurrochman, F., & Astuti, D. (2018). Analisis Perbandingan Metode TOPSIS dan SAW dalam Penentuan Penerima Bantuan Pembangunan Rumah Masyarakat Kurang Mampu. *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Multimedia*, 67–72.
- Fatkhurrochman, F., Priyoatmoko, W., & Wahyudiono, S. (2022). Promethee Algorithm in Assessing Lecturer Performance. *International Journal of Computer and Information System (IJCIS)*, 03(2), 69–78. <https://doi.org/https://doi.org/10.29040/ijcis.v3i2.71>
- Hidayat, A. R., Akbar, Y., & Mulyana, D. I. (2021). Penerapan Metode Simple Additive Weighting (SAW) dalam Penunjang Keputusan Kepesertaan Pasien Icu pada BPJS. *Cross-Border*, 4(2), 324–331.
- Kania, R., Effendy, R., & Risdiansyah, A. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan karyawan Teladan di Universitas banten jaya Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW). *Jurnal Sistem Informasi Dan Informatika (SIMIKA)*, 4(1), 57–72.
- Kusumadewi, S., Hartati, S., Harjoko, A., & Wardoyo, R. (2006). *Fuzzy Multi-Attribute Decision Making (Fuzzy MADM)* (1st ed.). Graha Ilmu.
- Letelay, K., Djahi, B. S., & Nokas, M. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Menggunakan Metode Fuzzy Simple Additive Weighting (F-SAW) Untuk Menentukan Status Gizi Buruk Balita Pada Puskesmas Tetaf Kecamatan Kuantana Kabupaten Timor Tengah Selatan. *Jurnal Komputer Dan Informatika*, 9(1), 116–126. <https://doi.org/10.35508/jicon.v9i1.3879>
- Mardiani, M., Elisawati, E., Firman, C. E., & Nurhdai, N. (2018). Implementasi Metode SAW dalam Pemilihan Alat Kontrasepsi pada Puskesmas Jaya Mukti. *Jurnal Informatika, Manajemen Dan Komputer*, 10(2), 33–39.
- Nadhif, M. A., & Fiati, R. (2022). Penerapan Metode Simple Additive Weighting (SAW) dalam Penentuan Bonus Karyawan. *Jurnal Borneo Informatika & Teknik Komputer*, 2(1), 1–9.
- Nurfitriani, F., & Sembiring, F. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Rumah Sakit Menggunakan Metode Simple Additive Weight (SAW).

- SISMATIK (Seminar Nasional Sistem Informasi Dan Manajemen Informatika)*, 98–106.
- Roqim, N., Kusuma, A. P., & Puspitasari, W. D. (2018). Decision Support System in Assessment of Employee Performance at MNC Group Using SAW (Simple Additive Weighting) Method Using White Box Testing. *JOSAR*, 1(1), 125–138. <https://ejournal.unisbablitar.ac.id/index.php/josar>
- Rosidin, R., & Ramdhani, Y. (2022). Implementasi Metode Simple Additive Weighting (SAW) Dalam Penilaian Kinerja Karyawan Pada LPK Pelita Massa Berbasis Web. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(5), 1114–1122.
- Rosmini, R., Darmawati, D., & Fadlan, M. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Reward dan Punishment Karyawan Bank BRI Menggunakan Metode Additive Ratio Assessment (ARAS). *Sebatik*, 25(2), 748–755. <https://doi.org/10.46984/sebatik.v25i2.1659>
- Sihombing, M. H. H., & Saragih, S. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Perawat Menggunakan Metode SAW (Simple Additive Weighting)(Studi Kasus: RS. Columbia Asia). *Journal of Information Technology and Accounting*, IV(2), 2614–448. <http://jurnal.uimedan.ac.id/index.php/JITA/>
- Simanullang, S. K., & Simorangkir, A. G. (2021). Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Calon Karyawan Menggunakan Metode Simple Additive Weighting. *Terapan Informatika Nusantara*, 1(9), 472–478. <https://ejurnal.seminar-id.com/index.php/tin>
- Yahya, Z., & Hidayati, F. (2014). Analisis Kompetensi Terhadap Penilaian Kinerja Dosen (Studi Kasus Dosen UIN Sultan Syarif Kasim Riau). *Jurnal Penelitian Keagamaan*, 17(1), 104–128. <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/Kutubkhanah/article/view/812>

**Analisis Maqashid Syariah dalam Larangan Jual Beli Gharar**

**Munir<sup>1</sup>, Mutia Azizah Nuriana<sup>2</sup>**

Sekolah Tinggi Agama Islam Mulia Astuti Wonogiri

E-mail: <sup>1</sup> [alhaq17873munir@gmail.com](mailto:alhaq17873munir@gmail.com), <sup>2</sup> [mutia.azizah08@gmail.com](mailto:mutia.azizah08@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini menjelaskan Subtansi Maqashid Syariah dimana merealisasikan hukum hukum syariah yang ada dan di sesuaikan dengan kasus yang sudah dijelaskan.dengan metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis normatif. Dimana penulis menggunakan study Pustaka. Mendapati hasil bahwa Gharar dalam kasus kualitasnya, seperti penjual yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungan yang berarti Menjual barang yang hilang, yang tidak jelas dalam penyerahannya, sebagai contoh gharar dalam waktu penyerahan.Gharar dalam kasus kuantitas, seperti dalam kasus ijon termasuk contoh gharar yang dimana salah satu pihak terutama pembeli akan merasa terdzalimi.Inilah maksud dilarangnya jual beli yang mengandung gharar, agar tidak ada pihak-pihak akad dirugikan.Gharar dalam harga (gabn), seperti murabahah rumah 1 tahun dengan margin 20% atau murabahah rumah 2 tahun dengan margin 40%. Seperti di contohkan Pada masa Khalifah Umar bin Khattab, Raja Persia pernah mengenakan tarif perdagangan 5% untuk barang-barang yang berasal dari wilayah kekhalifahan Islam, sedangkan Romawi mengenakan 10%. Maka Umar ra. menetapkan tarif masuk 5% untuk barang Persia dan 10% untuk Romawi.Gharar dalam waktu penyerahan, seperti menjual barang yang hilang.

**Kata kunci:** Analisis, Maqashid Syariah, Gharar

**Abstract**

*This study describes the Substance of Maqashid Syariah which realizes existing Islamic law and is adjusted to the cases that have been described. The approach used in this study is a normative juridical approach. Where the author uses Library study. Get the result that Gharar in the case of quality, is like a seller who sells calves that are still in the womb which means selling lost goods, which are not clear in the delivery, for example gharar in the delivery time. Gharar in the case of quantity, such as in the case of ijon including examples of gharar where one of the parties, especially the buyer, will feel wronged. This is the intention of prohibiting buying and selling containing gharar, so that no parties to the contract are harmed. Gharar in price (gabn), such as murabahah for a 1-year house with a margin of 20% or murabahah for a 2-year house with a margin of 40%. As exemplified during the time of Caliph Umar bin Khattab, the King of Persia once imposed a 5% trade tariff for goods originating from the Islamic caliphate, while the Romans imposed 10%. So Umar ra. set an entry fee of 5% for Persian goods and 10% for Roman. Gharar in the delivery time, such as selling lost goods*

**Keywords:** Analysis, Maqashid Sharia, Gharar

**PENDAHULUAN**

Allah Swt menurunkan syariah melalui Rasulullah Saw bertujuan untuk mendatangkan kemaslahatan bagi seluruh umat. Kemaslahatan yang dimaksud di

sini adalah apabila memberikan kemanfaatan dan mencegah kerusakan bagi seluruh manusia. Artinya syariat yang ditujukan kepada semua manusia mempunyai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan oleh Allah Sw. Inilah yang dinamakan maqashid syariah.

Maqashid syariah adalah tujuan-tujuan atau hikmah-hikmah yang ditetapkan oleh Allah Swt pada setiap hukum dari hukum-hukum-Nya untuk kemaslahatan manusia.<sup>1</sup> Maqasid syariah berhubungan dengan tujuan dan hikmah yang ditentukan Allah Swt untuk kemaslahatan hamba-hamba-Nya di muka bumi.<sup>2</sup>

Jual beli adalah bagian dari kegiatan ekonomi yang harus berkesesuaian dengan syariah. Dalam praktik jual beli yang berkesesuaian dengan syariah harus memiliki lima tujuan,<sup>3</sup> yaitu : pertama, mewujudkan keadilan dan mencegah kezaliman. Tujuan ini direalisasikan melalui larangan terhadap berbagai jenis muamalah yang mengandung unsur kezaliman pada orang lain. Seperti muamalah dalam Islam melarang riba. Kedua, menjaga kesungguhan, kejujuran, dan transparansi. Tujuan ini dapat dicapai melalui serangkaian muamalah yang dilakukan dengan kejujuran dalam transaksi. Seperti pencatatan transaksi yang tidak tunai berupa akuntansi keuangan, persaksian, dan lain sebagainya. Ketiga, mewujudkan perputaran harta, karena dalam Islam harta harus diputar tidak didiamkan. Karenanya Islam mewajibkan zakat sebagai perputaran, melarang penimbunan (ihtikar) dan lain sebagainya. Keempat, menjaga kebersamaan dan kerja sama. Islam mendorong kehidupan yang harmonis dan mencegah perpecahan dan konflik dalam kehidupan sosial. Seperti perintah untuk berpegang teguh pada tali agama Allah, larangan hasad, larangan judi dan larangan menawar dagangan yang sedang ditawarkan orang lain dan sebagainya. Kelima, menciptakan kemudahan. Islam memberikan kemudahan sesuai dengan karakteristik muamalah yang memiliki hukum dasar boleh (mubah).

Maqashid syariah memberikan penjagaan terhadap lima pokok yang fundamental di dalam Islam berkenaan dengan kehidupan manusia di dunia. Kelima pokok itu termasuk dalam dharuriyat yang apabila tidak terpenuhi dalam kehidupan ini, maka akan membawa kerusakan bagi manusia.<sup>4</sup> Dharuriyat yang di dalamnya ada lima poin penting yang dikenal dengan al-kulliyat al-khamsah, yaitu : (1) penjagaan terhadap agama, (2) penjagaan terhadap jiwa, (3) penjagaan terhadap akal, 4. Penjagaan terhadap keturunan, dan (5) penjagaan terhadap harta benda. Apabila kelima hal tersebut dapat terwujud, maka akan tercapai suatu kehidupan yang mulia dan sejahtera di dunia dan akhirat. Dalam ekonomi Islam kesejahteraan dunia dan akhirat ini dikenal dengan falah.<sup>5</sup>

Dalam penjagaan harta, syariat Islam memberikan tuntunan kepada pemeluknya untuk memakan harta secara halal<sup>6</sup> dan melarang memakan harta

---

1) Nurizal Ismail, *Maqasid Syariah Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta :Tazkia Press, 2021), h. 4.

2) *Ibid*, hal.6

3) Moh. Mufid, *Maqashid Ekonomi Syariah : Tujuan dan Aplikasi*, (Malang : Empatdua Media, 2018), h. 24.

4) Ika Yunia Fauzia, dkk, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam : Perspektif Maqashid al-Syariah*, (Jakarta : Prenadamedia, 2014), hlm.66.

5) *ibid*, hlm.67.

6) Sesuai dengan firman Allah surat Al-Baqarah ayat 168, surat Al-Maidah ayat 88, surat An-Nahl ayat 114, surat Al-Mukminun ayat 51.

yang haram.<sup>7</sup> Salah satu larangan memakan harta yang haram adalah menjauhi jual beli yang gharar. Apa maqashid syariah dari dilarangnya jual beli gharar? Untuk mengetahui maqashidnya perlu diketahui pengertian maqashi syariah dan jual beli gharar.

### Tinjauan Pustaka

Maqashid arti secara bahasa adalah bentuk jamak, yang kata tunggalnya adalah maqshad yang diambil dari kata “qashada” berarti sandaran (al-I’timad). Ada juga yang mengartikan istiqamah, tawassut dan tidak berlebih-lebihan.<sup>8</sup>

Adapun syariah arti secara bahasa adalah agama (din), ajaran (millah), konsep (minhaj), jalan (thariqoh). Sedangkan Syariah menurut arti istilah adalah setiap apa yang Allah syariatkan untuk hamba-Nya berupa semua hukum yang disampaikan oleh para nabi-Nya.<sup>9</sup>

Islam arti menurut bahasa adalah ketundukan (inqiyad). Adapun arti menurut istilah Islam adalah penyerahan diri kepada Allah Swt dengan bertauhid, ketundukan, ketaatan, dan keikhlasan serta menjauhi dari perbuatan syirik.<sup>10</sup>

Dalam pengembangan keuangan syariah yang semakin pesat ini maqashid syariah menjadi sangat penting karena banyaknya terkait keuangan syariah yang tidak ditemukan atau tidak dijelaskan dalam Al-Quran dan hadits. Setiap fatwa tentang produk keuangan syariah maqashid ini menjadi salah satu sumber hukum dan menjadi indikator dari sebuah produk fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) dibawah Majelis Ulama Indonesia (MUI). Organisasi Konferensi Islam (OKI) menjelaskan bahwa setiap fatwa harus memasukkan maqashid syariah karena akan memberikan manfaat sebagai berikut: 1. Bisa memahami nash-nash Al-quran dan hadits beserta hukumnya secara komprehensif. 2. Bisa mentarjih salah satu pendapat fuqaha berdasarkan maqashid syariah sebagai salah satu standar (murajjihat). 3. Memahami ma’alat (pertimbangan jangka panjang) kegiatan dan kebijakan manusia serta mengaitkannya dengan ketentuan hukumnya

(keputusan siding majma’ fikih islam international OKI No. 167 dalam konferensi ke 11 di kuala lumpur, 2007).

Gharar adalah ketidakpastian barang yang diperjual belikan. Secara operasional gharar bisa diartikan kedua belah pihak dalam jual beli tidak memiliki kepastian terhadap barang yang menjadi obyek jual beli, baik terkait kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan.<sup>11</sup>

Menurut ahli fikih, gharar adalah sifat dalam muamalah menyebabkan sebagian rukunnya tidak pasti<sup>12</sup>. Secara operasional, gharar bisa diartikan : kedua pihak dalam transaksi tidak memiliki kepastian terhadap Barang yang menjadi objek

---

7) Sesuai juga dengan firman Allah surat Al-Baqarah ayat 188, surat An-Nisa’ ayat 29.

8) Muhammad Saad ibn Ahmad ibn Mas’ud al-Yubi, *Maqashid asy-Syariah al-Islamiyah*, (Riyadh : al-Mamlakah al-Arabiyah as-Suudiyah, 1998), hlm : 25-26.

9) *Ibid*, hlm : 30.

10) *Ibid*, hlm : 31

11) Adiwarman A.Karim, dkk, *Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah : Analisis Fikih & Ekonomi*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2016), hlm : 77.

12) Standar Syariah AAOIFI Bahrain no 31, hai’atu al- Muhasabah wa al-Muraja’ah li al-Muassasat al-maliyah al-Islamiyah, Bahrain.cet.2010

transaksi baik terkait kualitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan barang, sehingga pihak kedua dirugikan<sup>13</sup>

Gharar ini terjadi bila mengubah sesuatu yang pasti menjadi tidak pasti. Di antara contoh praktik gharar adalah sebagai berikut :

- a. Gharar dalam kualitas, seperti penjual yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungan.
- b. Gharar dalam kuantitas, seperti dalam kasus ijon.
- b. Gharar dalam harga (gabn), seperti murabahah rumah 1 tahun dengan margin 20% atau murabahah rumah 2 tahun dengan margin 40%.
- d. Gharar dalam waktu penyerahan, seperti menjual barang yang hilang.

### METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis normatif. Penelitian ini mengkaji permasalahan maqasid larangan Gharar, dengan berlandaskan pada hukum Islam. menurut Hasan Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh yaitu dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku, dan lain sebagainya.<sup>14</sup> Khususnya berkaitan dengan maqshad larangan Gharar sebagai unit analisis. Data dalam penelitian ini menggunakan instrumen penelitian kepustakaan (library research). Penelitian ini bersifat penelitian kualitatif, karena tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh pemahaman tentang masalah yang diteliti.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Rasulullah Saw melarang jual beli gharar sebagaimana sabdanya yang berbunyi :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَبِيُّ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ - رَوَاهُ مُسْلِمٌ

Dari Abu Hurairah berkata, 'Rasulullah Saw melarang jual beli hashah (melempar kerikil) dan jual beli gharar'.

Gharar bisa terjadi dengan mengubah yang pasti menjadi tidak pasti. Di antara contoh gharar adalah penjual yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungan induknya, ini termasuk gharar dalam kualitas. Menjual barang yang hilang, yang tidak jelas dalam penyerahannya, termasuk gharar dalam waktu penyerahan.<sup>15</sup>

Dalam jual beli menurut syariat Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara penjual dan pembeli. Keduanya harus mendapatkan informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi. Makanya dalam contoh gharar di atas kemudian hari salah satu pihak terutama pembeli akan merasa terdzalimi. Inilah maksud dilarangnya jual beli yang mengandung gharar, agar tidak ada pihak-pihak akad dirugikan, karena tidak mendapatkan haknya dan agar tidak terjadi perselisihan dan permusuhan di antara penjual dan pembeli.

Maqashid yang sudah di jelaskan dalam pembahasan diatas di sesuaikan dengan teori ekonomi. Misalkan dalam sebuah transaksi perdagangan memang

---

13 Adiwarman A Karim, Bank Syariah; Analisis Fikih dan keuangan, (Jakarta:Rajawali)hlm.2008

14 M. Iqbal Hasan, 2002. Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya. Penerbit Ghalia Indonesia : Jakarta

<sup>15</sup>) *Ibid*, hlm : 78.

tercipta sebuah kesepakatan namun kesepakatan tersebut tidak menjamin terpenuhinya rasa keadilan bagi para pihak yang bertransaksi. Matthew Rabin dalam risetnya berjudul "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics" menyebutkan bahwa dalam setiap transaksi ada dua kesepakatan yang harus terpenuhi yaitu kesepakatan pasar (market equilibrium) dan kesepakatan rasa keadilan (fairness equilibrium).

Contoh lain, kesepakatan antara perusahaan besar dengan para pelanggan kecil yang merasa tereksplotasi karena tidak ada pilihan lain sehingga mereka harus menerima kesepakatan pasar. Menurut Rabin, kesepakatan seperti itu tidak akan stabil bahkan cenderung rapuh karena pelanggan merasa tidak nyaman dan ketika ada pilihan lain yang dapat memberikan rasa keadilan mereka akan berpindah. Dampaknya, ketika ada salah satu pihak yang merasa dirugikan atau dicurangi maka volume perdagangan akan menyusut. Pelanggan yang tidak mempunyai pilihan lain yang lebih baik akan mengurangi volume transaksi pada jumlah kebutuhan minimal.

Pada saat mereka memiliki pilihan lain, yang kadang belum tentu lebih baik, mereka akan pindah. Bagi mereka lebih baik meninggalkan yang sudah jelas tidak memberikan rasa keadilan, dan mencoba peruntungannya pada pilihan yang baru. Ketika para sahabat Rasulullah Saw. di Madinah menyampaikan keluhan kesah karena keuntungan mereka tidak sebesar keuntungan pedagang Yahudi yang menjual dengan mengurangi berat timbangan, Rasulullah Saw. malah menasihati para sahabat untuk menambahkan berat timbangan. Maka tampaklah beda yang nyata diantara timbangan para timbangan lebih berat. membalas keburukan dengan kebaikan malah menegaskan perbedaan kesepakatan rasa keadilan. Dominasi pedagang Yahudi di Madinah dapat dipatahkan dalam tempo dua tahun. Kesepakatan pasar tanpa adanya kesepakatan rasa keadilan bagaikan telur diujung tanduk.

Cycle Kyle Bagwell dan Robert Staiger dalam risetnya berjudul "Protection and the Business menjelaskan proteksi yang dilakukan suatu negara akan mengundang tindakan balasan yang sama dari negara mitra dagangnya. Bila proteksi dibalas proteksi, maka volume perdagangan akan semakin menyusut. Mereka juga merumuskan sifat counter cyclical kebijakan proteksi.

Pada masa Khalifah Umar bin Khattab, Raja Persia pernah mengenakan tarif perdagangan 5% untuk barang-barang yang berasal dari wilayah kekhalifahan Islam, sedangkan Romawi mengenakan 10%. Maka Umar ra. menetapkan tarif masuk 5% untuk barang Persia dan 10% untuk Romawi. Kecenderungan untuk membalas perlakuan yang tidak memenuhi kesepakatan rasa keadilan itu sangat manusiawi, bahkan kadang dipandang sebagai upaya mencari kesepakatan rasa keadilan yang baru.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Subtansi Maqashid Syariah adalah merealisasikan hukum hukum syariah yang ada dan disesuaikan dengan kasus yang sudah dijelaskan. Gharar dalam kasus kualitasnya, seperti penjual yang menjual anak sapi yang masih dalam kandungan yang berarti Menjual barang yang hilang, yang tidak jelas dalam penyerahannya, termasuk gharar dalam waktu penyerahan. Gharar dalam kasus kuantitas, seperti dalam kasus ijon termasuk contoh gharar yang dimana salah satu pihak terutama pembeli akan merasa terdzalimi. Inilah maksud dilarangnya jual beli yang mengandung gharar, agar tidak ada pihak-pihak akad

dirugikan. Gharar dalam harga (gabh), seperti murabahah rumah 1 tahun dengan margin 20% atau murabahah rumah 2 tahun dengan margin 40%. Seperti di contohkan Pada masa Khalifah Umar bin Khattab, Raja Persia pernah mengenakan tarif perdagangan 5% untuk barang-barang yang berasal dari wilayah kekhalifahan Islam, sedangkan Romawi mengenakan 10%. Maka Umar ra. menetapkan tarif masuk 5% untuk barang Persia dan 10% untuk Romawi. Gharar dalam waktu penyerahan, seperti menjual barang yang hilang.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian pustaka ini, maka diajukan saran-saran sebagai pelengkap terhadap hasil penelitian pustaka yang dapat diberikan yakni berkaitan dengan Maqashid Syariah dalam jual beli gharar memeberikan pengertian sekaligus peringatan untuk kita agar sebaiknya menggunakan atau bertransaksi sesuai dengan kaidah kaidah Syariah. Bagi peneliti yang akan datang sebaiknya mengadakan penelitian dengan memperbaharui dengan contoh kasus yang berbeda karena masih banyak faktor yang mempengaruhi transaksi gharar di masyarakat.

### DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A Karim, 2008, Bank Syariah; Analisis Fikih dan keuangan, Rajawali, Jakarta
- Adiwarman A. Karim, dkk, 2016, Riba, Gharar dan Kaidah-Kaidah Ekonomi Syariah : Analisis Fikih & Ekonomi, Rajawali Pers, Jakarta
- Al-Baqarah ayat 168, surat Al-Maidah ayat 88, surat An-Nahl ayat 114, surat Al-Mukminun ayat 51.
- Al-Baqarah ayat 188, surat An-Nisa' ayat 29.
- Ika Yunia Fauzia, dkk, 2014, Prinsip Dasar Ekonomi Islam : Perspektif Maqashid al-Syariah, Prenadamedia, Jakarta
- M. Iqbal Hasan, 2002. Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya. Penerbit Ghalia Indonesia : Jakarta
- Moh. Mufid, 2018, *Maqashid Ekonomi Syariah : Tujuan dan Aplikasi*, : Empatdua Media, Malang
- Muhammad Saad ibn Ahmad ibn Mas'ud al-Yubi, 1998, Maqashid asy-Syariah al-Islamiyah, al-Mamlakah al-Arabiyah as-Suudiyah, Riyadh
- Nurizal. Ismail, 2021, *Maqasid Syariah Dalam Ekonomi Islam*, Tazkia Press, Jakarta.
- Standar Syariah AAOIFI Bahrain no 31, 2010, hai'atu al-Muhasabah wa al-Muraja'ah li al-Muassasat al-maliyah al-Islamiyah, Bahrain.



**Pengaruh Modal, Omzet Penjualan, dan Jam Operasional Terhadap Laba (Studi Kasus Pada UMKM Kuliner PKL Mitra GoFood Di Kabupaten Karanganyar)**

**Nurita Elfani Prasetyaningrum<sup>1)</sup>, Yanita Hendarti<sup>2)</sup>, Erlina Sih Rahayu<sup>3)</sup>**

<sup>1,2,,3</sup> Fakultas Ekonomi, Universitas Surakarta

E-mail : <sup>1</sup>elfaniprasetya@gmail.com, <sup>2</sup>yanitahendarti1974@gmail.com, <sup>3</sup>erlinasrsolo@gmail.com

**Abstrak**

Bisnis kuliner mampu meraup keuntungan puluhan juta hingga ratusan juta rupiah. Data ini serupa dengan yang dimiliki oleh Badan Ekonomi Kreatif Indonesia (Bekraf). Online food delivery service sebagai salah satu solusi alternatif dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Bisnis kuliner di Kabupaten Karanganyar saat ini banyak memanfaatkan aplikasi GoFood, sehingga memberikan kontribusi bagi UMKM kuliner dalam pencapaian laba yang optimal. Permasalahan yang terjadi bahwa UMKM sector kuliner PKL memiliki karakteristik yang beragam dalam mengelola bisnisnya sehingga turut mempengaruhi laba yang dicapai. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal, omzet penjualan, dan jam operasional secara simultan terhadap laba pada kuliner PKL mitra GoFood. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 50 kuliner PKL mitra GoFood di kabupaten Karanganyar, dengan teknik purposive sampling. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode survey dan teknik pengumpulan datanya menggunakan angket kuesioner yang diwujudkan dalam bentuk pernyataan.. Hasil penelitian diuji dengan Uji Validitas dan Uji Reliabilitas, sedang Analisis Statistik Regresi Linier Berganda, Uji Statistik t, Uji Statistik F dan Koefisien Determinasi (Adjusted R<sup>2</sup>) digunakan untuk menganalisa data hasil penelitian. Dari hasil pengambilan data dan analisis didapatkan bahwa pada UMKM usaha PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar, secara parsial modal kerja berpengaruh dan omzet penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba, sementara jam operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba. Namun modal, omzet Penjualan dan jam operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba..

**Kata kunci:** modal; omzet penjualan; jam operasional; laba

**Abstract**

*The culinary business is able to reap tens of millions to hundreds of millions of rupiah in profits. This data is similar to that owned by the Indonesian Creative Economy Agency (Bekraf). Online food delivery service as one of the alternative solutions in meeting consumer needs. The culinary business in Karanganyar Regency currently uses the GoFood application a lot, thus contributing to culinary MSMEs in achieving optimal profits. The problem that occurs is that MSMEs in the PKL culinary sector have various characteristics in managing their business so that they also affect the profit achieved. This study aims to analyze the effect of capital, sales turnover, and operating hours simultaneously on profits on culinary PKL GoFood partners. This study used a sample of 50 culinary PKL GoFood partners in Karanganyar regency, using purposive*

*sampling techniques. The method used in this study was to use the survey method and the data collection technique using questionnaire questionnaires which were manifested in the form of statements. The results of the study were tested with Validity Test and Reliability Test, while Multiple Linear Regression Statistical Analysis, Statistical Test t, Statistical Test F and Coefficient of Determination (Adjusted R<sup>2</sup>) were used to analyze the research result data. From the results of data collection and analysis, it was found that in MSMEs of the Culinary PKL business partnering with GoFood in Karanganyar Regency, partial working capital has an effect and sales turnover has a significant effect on profits, while operating hours do not have a significant effect on profits. However, capital, sales turnover and operating hours simultaneously have a significant effect on profits.*

**Keywords:** *capital; sales turnover; operating hours; profit*

### **PENDAHULUAN**

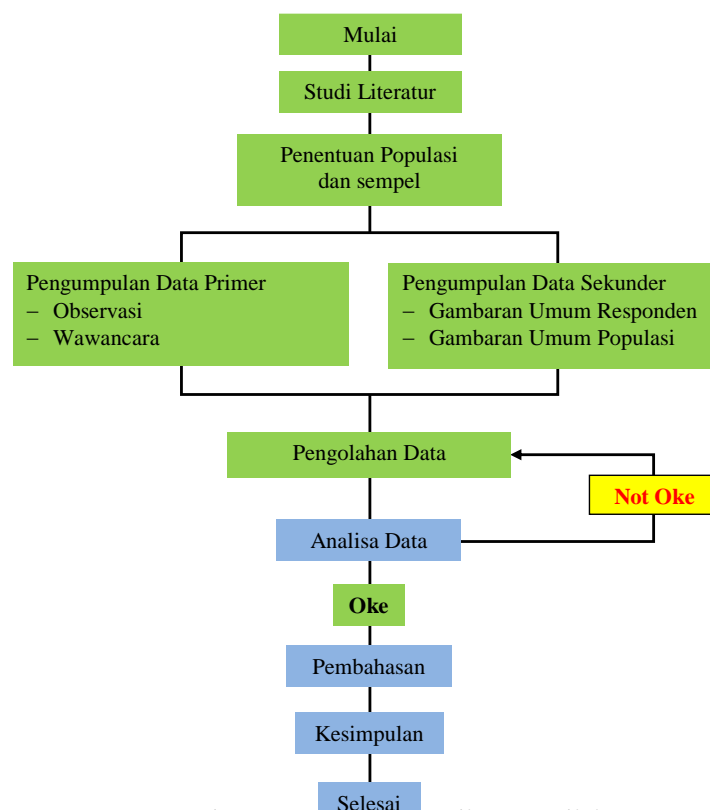
Keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di bidang kuliner memiliki peran penting dan memiliki kontribusi positif pada perekonomian nasional dan daerah, selain dapat menyerap tenaga kerja juga turut berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat (Muttaqin et al., 2021). Bisnis kuliner mampu meraup keuntungan puluhan juta hingga ratusan juta rupiah. Data ini serupa dengan yang dimiliki oleh Badan Ekonomi Kreatif Indonesia (Bekraf). Deputi Akses Permodalan Bekraf Fadjar Hutomo dalam kesempatan sama menyebut bisnis kuliner memberikan kontribusi terbesar untuk sektor ekonomi kreatif. Fadjar menjelaskan dari 16 sektor, ada tiga sektor yang menyumbang 30 persen untuk perekonomian kreatif. Tiga sektor itu yakni kuliner, mode, dan kerajinan. Kuliner memberi sumbangsih terbesar hingga 34 persen (NSS & Rahoyo, 2019). Online food delivery service sebagai salah satu solusi alternatif dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Aplikasi GoFood telah banyak dimanfaatkan oleh para pengusaha kuliner sebagai fitur layanan pengiriman pesanan makanan (Putra et al., 2020). Fitur GoFood, memberikan kemudahan bagi konsumen untuk memperoleh makanan dan minuman yang diinginkan dari berbagai pilihan kuliner PKL hanya melalui media smartphone tanpa harus mengunjungi kuliner PKL tersebut. Selain memberi kemudahan kepada konsumen, online food delivery service ini juga memberikan keuntungan bagi pelaku bisnis, membantu untuk memberikan akses yang selebar-lebarnya kepada mereka yang ingin berinovasi kuliner tanpa modal yang besar (Suryadi & Ilyas, 2018).

Dalam bisnis kuliner para pengusaha UMKM telah banyak yang menjalin kemitraan dengan perusahaan GoJek melalui fitur GoFood, aplikasi ini telah memberikan kontribusi positif pada peningkatan omzet penjualan dalam setiap harinya. Bisnis kuliner di Kabupaten Karanganyar saat ini banyak memanfaatkan aplikasi GoFood, sehingga memberikan kontribusi bagi UMKM kuliner dalam pencapaian laba yang optimal (Boedirochminarni, 2020). Permasalahan yang terjadi bahwa UMKM sector kuliner PKL memiliki karakteristik yang beragam dalam mengelola bisnisnya sehingga turut mempengaruhi laba yang dicapai. Faktor-faktor tersebut diantaranya modal, omzet penjualan, dan jam operasional. Hal ini mendorong minat penelitian untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba UMKM pada

sektor kuliner PKL di Kabupaten Karanganyar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh Modal kerja, Omzet dan Jam operasional terhadap laba baik secara parsial maupun simultan pada UMKM PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar.

**METODE**

Penelitian ini mengambil lokasi di Kabupaten Karanganyar. Pemilihan lokasi penelitian sejalan dengan pengembangan wisata kuliner di Kabupaten Karanganyar, yang dapat mendorong peningkatan kinerja UMKM di bidang kuliner serta memberikan kontribusi positif pada pendapatan daerah Kabupaten Karanganyar. Data penelitian ini adalah data kualitatif berupa data persepsi atau tanggapan responden mengenai laba, modal kerja, omzet penjualan, dan jam kerja operasional. Data kualitatif tersebut akan dikuantitatifkan dengan menggunakan pengukuran skala Likert 5 poin.



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

**1. HASIL DAN PEMBAHASAN**

1. Hasil Uji Validitas (Nurman Al Faruq, 2016).

Nilai r tabel berdasarkan distribusi Tabel r Product Moment pada Ts 5% dan N = 50 diperoleh 0,279. Berdasarkan hasil uji validitas diatas dapat diketahui bahwa semua butir pernyataan variabel Modal, Omzet Penjualan, Jam Operasional dan Laba menghasilkan nilai r hitung > r tabel. Karena nilai r hitung > r tabel maka dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pernyataan variabel Modal, Omzet Penjualan, Jam Operasional dan Laba valid.

2. Hasil Uji Reliabilitas (Nurman Al Faruq, 2016).

Berdasarkan uji reliabilitas instrumen diperoleh hasil bahwa instrumen untuk variabel laba, modal, omzet penjualan, dan jam operasional dinyatakan reliabel (konsisten/handal) karena masing-masing variabel menghasilkan Cronbach Alpha  $> 0,60$ .

3. Hasil Uji t (Basri, 2016).

Dari hasil uji t maka dapat diketahui bahwa nilai t hitung  $> t$  tabel, yang berarti bahwa ada pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen yang akan dibahas berikut ini.

- a. Pengaruh modal kerja terhadap laba pada UMKM usaha PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar, berdasarkan hasil uji hipotesis parsial pengaruh modal kerja terhadap laba dapat diketahui. Mengingat nilai t hitung  $> t$  tabel yaitu  $2,25 > 2,01$  dan nilai signifikansi (p-value)  $< 0,05$  yaitu ( $0,029 < 0,05$ ) berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba. Dengan demikian hipotesis 1 dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa “Diduga artinya modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba” terbukti kebenarannya. Hasil penelitian ini menerangkan bahwa dalam rangka meningkatkan laba harus lebih meningkatkan modal kerja.
- b. Pengaruh omzet penjualan terhadap laba pada UMKM usaha PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar, berdasarkan hasil uji hipotesis parsial pengaruh omzet penjualan terhadap laba dapat diketahui. Mengingat nilai t hitung  $> t$  tabel yaitu  $2,67 > 2,01$  dan nilai signifikansi (p-value)  $< 0,05$  yaitu ( $0,01 < 0,05$ ), berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya omzet penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba. Dengan demikian hipotesis 2 dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa “Diduga artinya omzet penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba” terbukti kebenarannya. Hasil penelitian ini menerangkan bahwa dalam rangka meningkatkan laba harus lebih meningkatkan omzet penjualan.
- c. Pengaruh jam operasional terhadap laba pada UMKM usaha PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar, berdasarkan hasil uji hipotesis parsial pengaruh jam operasional terhadap laba dapat diketahui. Mengingat nilai t hitung  $< t$  tabel yaitu  $1,32 < 2,01$  dan nilai signifikansi (p-value)  $> 0,05$  yaitu ( $0,19 > 0,05$ ), berarti  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, artinya omzet penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba. Dengan demikian hipotesis 3 dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa “Diduga artinya jam operasional berpengaruh signifikan terhadap laba” tidak terbukti kebenarannya. Hasil penelitian ini menerangkan bahwa dalam rangka meningkatkan laba harus lebih meningkatkan jam operasional

4. Hasil Uji F (Basri, 2016)

Hasil hipotesis secara simultan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen pada UMKM usaha PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar, dengan uji F dapat diketahui nilai F hitung  $> F$  tabel yaitu ( $6,56 > 2,81$ ) dan nilai F signifikansi  $< 0,05$  yaitu ( $0,00087 < 0,05$ ), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berarti Modal, Omzet Penjualan, dan Jam Operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba. Dengan demikian hipotesis 4 dalam penelitian ini yang menyatakan

bahwa “Modal, Omzet Penjualan dan Jam Operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba” terbukti kebenarannya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Modal, Omzet Penjualan dan Jam Operasional merupakan faktor-faktor yang dapat berpengaruh terhadap laba.

5. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) (Basri, 2016).

Hasil uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dapat diketahui bahwa nilai koefisien Determinasi ( $R^2$ ) 0,299. Maka dapat diartikan bahwa pengaruh variabel independen yang terdiri dari Modal, Omzet Penjualan dan Jam Operasional terhadap laba pada UMKM usaha PKL Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar sebesar 29,9 %, sedangkan 70,1 % sisanya dipengaruhi variabel lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini. Variabel lain diantaranya aset tetap, biaya promosi, biaya produksi, biaya kualitas, biaya tenaga kerja, biaya operasional, biaya tenaga kerja, dan harga pokok produksi. Adapun hasil beberapa penelitian terdahulu yang sejenis, sebagaimana tabel berikut:

**Tabel 1. Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Variabel dan Sampel	Hasil Penelitian
1.	Suprihatmi dan Susanti (2017)	Pengaruh Modal Kerja, Aset, dan Omzet Penjualan terhadap Laba UKM Catering di Wilayah	-Variabel independen: Modal Kerja, Aset, Omzet Penjualan -Variabel dependen: Laba -Sampel: UKM Ca-	Hasil analisis regresi: Modal kerja, asset dan omzet penjualan berpengaruh signifikan
2.	Indraswari dan Kusuma (2018)	Analisa Pemanfaatan Aplikasi GoFood Bagi Pendapatan Pe-milik Usaha Kuliner PKL Di Kelurahan Sawojajar Malang	-Variabel independen: Harga jual, Jumlah order, lama jam operasional -Variabel dependen: Pendapatan -Sampel: UMKM ru-	Hasil analisis regresi : Harga jual, jumlah order dan lama jam operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan
3.	Suprihatmi dan Susanti (2019)	Strategi Ekonomi Kreatif untuk Mengembangkan UMKM (Survey Pada Pengusaha Wedangan Kafe di Surakarta)	-Variabel independen: Modal kerja, Omzet penjualan, Biaya Pemasaran -Variabel dependen: Laba bersih -Sampel: UMKM Kafe	Hasil analisis regresi: Modal kerja, omzet penjualan dan biaya pemasaran berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
4.	Artini (2019)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan	-Variabel Independen: Modal, Tenaga kerja -Variabel dependen: Pendapatan UMKM -Sampel: UMKM di Kabupaten Tabanan Denpasar	Hasil analisis regresi: Modal dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan

5.	Gonibala dkk (2019)	Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi terhadap Pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu	-Variabel independen: Modal, Biaya produksi -Variabel dependen: Pendapatan UMKM Sampel: UMKM di Kota Kotamobagu Manado	Hasil analisis regresi: Modal dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan
6.	Erpurini (2018)	Pengaruh Aset Tetap dan Modal terhadap Laba Bersih PT. Ultra Jaya Milk Industry and Trading Company	-Variabel independen: Aset Tetap, -Modal -Variabel dependen: Laba Bersih -Objek penelitian: PT. Ultra Jaya Milk Industry and Trading	Hasil analisis regresi: Aset tetap dan modal berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
7.	Feronica dkk (2019)	Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi terhadap Laba Bersih PT. Megamitra Makmur Sentosa Manado	-Variabel independen: Biaya promosi -Variabel dependen: Laba bersih -Objek penelitian: PT. Megamitra Makmur Sentosa Manado	Hasil analisis regresi: Biaya promosi dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
8.	Felicia dan Gultom (2018)	Pengaruh Biaya Produksi, Kualitas dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek	-Variabel independen: Biaya produksi, Biaya Kualitas, Biaya Promosi -Variabel dependen: Laba bersih -Objek penelitian: Perusahaan Manufaktur listing BEI	Hasil analisis regresi: Biaya produksi, biaya kualitas dan biaya Promosi berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
9.	Rosdiyati (2017)	Pengaruh Faktor Jumlah Produksi dan Biaya Tenaga Kerja terhadap Laba Usaha Telur Asin UD Sumber Rejeki Desa Tawangrejo Turi, Kabupaten Lamongan	-Variabel independen: Jumlah Produksi, Biaya Tenaga Kerja -Variabel dependen: Laba bersih Objek penelitian: UD Sumber Rejeki Desa Tawangrejo Turi Kabupaten Lamongan	Hasil analisis regresi: Jumlah produksi dan biaya tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
10.	Satwika dkk (2018)	Pengaruh Harga Pokok Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan Bersih terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada Perusahaan Sektor Industri Tekstil dan Garmen yang	-Variabel independen: Harga Pokok, Biaya Operasional, Penjualan Bersih -Variabel dependen: Laba bersih -Objek penelitian: Industri Tekstil dan Garmen listing BEI	Hasil analisis regresi: Harga pokok produksi, biaya operasional dan penjualan bersih berpengaruh signifikan terhadap laba bersih

---

**KESIMPULAN DAN SARAN****a. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dan analisis yang dilakukan oleh penulis, penelitian tersebut dapat menarik kesimpulan sebagai berikut: (1.) Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba, Omzet penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba dan Jam operasional berpengaruh tidak signifikan terhadap laba. (2.) Modal, Omzet Penjualan, dan Jam Operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba. (3.) Modal, Omzet Penjualan dan Jam Operasional terhadap laba pada UMKM PKL usaha Kuliner mitra GoFood di Kabupaten Karanganyar sebesar 29,9 %, sedangkan 70,1 % sisanya dipengaruhi variabel lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini. Variabel lain diantaranya aset tetap, biaya promosi, biaya produksi, biaya kualitas, biaya tenaga kerja, biaya operasional, biaya tenaga kerja, dan harga pokok produksi.

**b. Saran**

Saran merupakan tindak lanjut atau implementasi dari simpulan. Maka dapat disarankan kepada peneliti berikutnya untuk meneliti, penelitian serupa tetapi difokuskan pada konsumen dan penelitian serupa dengan jenis usaha kuliner yang berbeda. Sehingga simpulan yang dihasilkan dapat memperkuat simpulan penelitian ini dan dapat digunakan oleh pengusaha-pengusaha kuliner.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Artini, N. R. (2019). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. *Ganec Swara*, 13(1), 71–77.
- Basri, S. (2016). Dikotomi Konsep Birokrasi dan Demokrasi: Masalah yang bersifat Ontologis, Epistemologis, dan Aksiologis. *JIA Sandikta*, 8.
- Boedirochminarni, A. (2020). UMKM “kreatif” di masa covid-19. *Ekonomi Indonesia Di Tengah Pandemi Covid*, 1(3), 95.
- Erpurini, W. (2018). Pengaruh aset tetap dan modal terhadap laba bersih pt. ultra jaya milk industry and trading company tbk. periode tahun 2010-2016. *Jurnal Indonesia Membangun*, 17(2), 1–13.
- Felicia, F., & Gultom, R. (2018). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Kualitas Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013–2015. *Jurnal Ilmu Manajemen METHONOMIX*, 1(1), 1– 12.
- Gonibala, N., Masinambow, V. A. J., & Maramis, M. T. B. (2019). Analisis pengaruh modal dan biaya produksi terhadap pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(01).
- Indraswari, A., & Kusuma, H. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 2(1), 63–73.
- Laki, M. F., Nangoi, G. B., & Wokas, H. R. N. (2019). Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi terhadap Laba Pada PT. Megamitra Makmur Sentosa Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 14(1).
- Muttaqin, H. M., Kosim, A. M., & Devi, A. (2021). Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dimasa Pandemi Covid-19. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 2(1), 110–119.

- NSS, R. L. P., & Rahoyo, R. (2019). Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go Food Bagi Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Semarang. *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, 20(2), 120–133.
- Nurman Al Faruq. (2016). Cara Cepat Uji Validitas. *ruangexcel.blogspot.com*. <https://ruangexcel.blogspot.com/2016/02/cara-cepat-uji-validitas.html>
- Putra, K. A. D., Hidayatullah, F., & Farida, N. (2020). Mediatisasi layanan pesan antar makanan di Indonesia melalui aplikasi *Go-food*. *Islamic Communication Journal*,
- Rosdiyati, R. (2017). Pengaruh Faktor Jumlah Produksi Dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Laba Usaha Telur Asin Ud. Sumber Rejeki Desa Tawangrejo Turi Kabupaten Lamongan. *Jurnal Ekbis*, 17(1), 9-Halaman.
- Satwika, F., Hendratno, H., & Zultilisna, D. (2018). Pengaruh Harga Pokok Produksi, Biaya Operasional, Dan Penjualan Bersih Terhadap Laba Bersih (studi Pada Perusahaan Tekstil & Garmen Yang Terdapat di Bei 2011-2016). *EProceedings of Management*, 5(2).
- Suprihatmi, S. W., & Susanti, R. (2019). Strategi Ekonomi Kreatif Untuk Mengembangkan Umkm (Survey Pada Pengusaha Wedangan Kafe Di Surakarta). *Research Fair Unisri*, 3(1).
- Suryadi, D. F., & Ilyas, M. I. F. (2018). Adopsi online food delivery service bagi wirausaha pemula di kota Makassar (Studi kasus pada Big Bananas). *Seminar Nasional Hasil Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M)*.



**Optimalisasi Sifat Mekanik Metode Alkali-Siklus Thermal Jerami  
Limbah Sebagai Wet Covering Non Sintetis Beton**

**Dody Irnawan<sup>1</sup>, Lely Hendarti<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Arsitektur, <sup>2</sup>Program Studi Teknik Sipil  
Fakultas Teknik Universitas Surakarta (UNSA)

E-mail: [dodyirnawan@gmail.com](mailto:dodyirnawan@gmail.com)

**Abstrak**

Optimalisasi jerami dengan alkali dan siklus thermal menyelidiki pengaruh terhadap mekanik sebagai wet covering beton. Metode penelitian menggunakan bebas (*independent*) pengaruh optimalisasi perlakuan alkali 4% NaOH dan siklus thermal 10 °C diulang 10x dalam waktu 20 menit, variabel terikat (*dependent*) jerami limbah dan variabel kontrol pengujian tarik dan pengujian bending. Serat tangkai padi limbah yang sudah kering, diberi perlakuan perendaman variasi jenis larutan alkali meliputi Natrium Hidroksida (NaOH) dengan prosentase masing-masing sebanyak 4% selama 1 jam 6X ulangan dan dikeringkan dengan suhu pemanasan oven sebesar 110 °C selama 45 menit. Jerami dipotong 10 mm dicampur dengan resin epoxy, diaduk 100X, ditambah 1% katalis diaduk 60X, dituang ke cetakan kaca, diratakan dan dibebani 10kg. Kemudian dilakukan uji mekanik meliputi uji tarik dan uji bending. Hasil penelitian ini menunjukkan perlakuan alkali NaOH 4% selama 60 menit dan siklus thermal pada jerami limbah 10 °C diulang 10x, selama 20 menit, menghasilkan nilai uji mekanik (kekuatan tarik dan kekuatan bending) cukup tinggi, dengan demikian sifat mekaniknya semakin meningkat. Peningkatan kekuatan mekanik, disebabkan luruh/larut dan menguap/terbakar tipis lapisan liqnin, selulosa, hemiselulosa, hingga terjadi ikatan matrik-serat pada struktur komposit optimal. Komposit jerami limbah sangat berpotensi menggantikan bahan sintetis pabrikan sebagai wet covering/curing beton.

**Kata kunci** : optimalisasi, jerami, mekanik, wet covering

**Abstract**

*This research was conducted to investigate the effect of variations in volume fraction of Optimization of straw with alkali and thermal cycle investigated the effect on the mechanics as a concrete wet covering. The research method uses the independent effect of optimizing the alkaline treatment of 4% NaOH and the thermal cycle of 10 °C repeated 10 times within 20 minutes, the dependent variable (dependent) straw waste and control variables of tensile testing and bending testing. The dry waste rice stalk fiber was soaked in various types of alkaline solutions including sodium hydroxide (NaOH) with a percentage of 4% each for 1 hour 6X repetitions and dried with an oven heating temperature of 110 °C for 45 minutes. Straw cut 10 mm mixed with epoxy resin, stirred 100X, added 1% catalyst stirred 60X, poured into a glass mold, flattened and loaded 10kg. Then mechanical tests were carried out including tensile tests and bending tests. The results of this study showed that the 4% NaOH alkaline treatment for 60 minutes and the thermal cycle on 10 °C waste straw was repeated 10 times, for 20 minutes, resulting in quite high mechanical test values (tensile strength and bending strength), thereby increasing the mechanical properties. The increase in mechanical strength is caused by the disintegration/dissolving and*

*evaporation/burning of thin layers of lignin, cellulose, hemicellulose, so that matrix-fiber bonding occurs in an optimal composite structure. The waste straw composite has the potential to replace manufactured synthetic materials as wet covering/curing concrete.*

**Keywords:** optimization, straw, mechanics, wet covering

### PENDAHULUAN

Beton termasuk komposit dimana merupakan campuran beberapa material, terdiri dari campuran semen, agregat halus, agregat kasar, air dan atau tanpa bahan tambahan lain dengan perbandingan tertentu. Adukan beton ideal harus kondisi tercampur menyatu dengan kelecakan tertentu, sehingga tidak terjadi segregasi. Kekuatan mekanik beton dipengaruhi beberapa hal, diantaranya kualitas bahan penyusun, proporsi campuran, homogenitas campuran, tingkat kepadatan campuran, jumlah void dan perawatan beton. Karena beton dapat disebut komposit (campuran), maka akan mempunyai keunggulan tersendiri dibandingkan dengan bahan teknik alternatif lain, seperti kuat, tahan korosi serta ekonomis (Irnawan D., dkk., 2022<sup>1</sup> dan Nurhidayat, A., 2014)<sup>2</sup>.

Perawatan beton (baru) mempunyai tujuan menjaga supaya beton tidak terlalu cepat kehilangan air atau sebagai tindakan menjaga kelembaban dari suhu beton atau memastikan reaksi hidrasi senyawa semen termasuk bahan tambahan/pengganti supaya dapat berlangsung secara optimal, tidak terjadi susut yang berlebihan/terlalu cepat bahkan tidak seragam yang dapat menyebabkan retak, sehingga mutu beton yang diharapkan dapat tercapai. Metoda yang mudah dan umum telah digunakan untuk perawatan beton di lapangan, antara lain membasahi permukaan beton secara berkala dengan air, merendam beton dengan air, menggunakan material khusus untuk perawatan beton dan menutup/membungkus beton dengan bahan tertentu (Irnawan D., dkk. 2022)<sup>1</sup>.

Menurut SNI 4817-2008, menetapkan ketentuan bahan berupa lembaran yang digunakan untuk menutup permukaan beton semen dalam rangka menghindari hilangnya air berlebihan selama masa perawatan, berupa lembaran bahan perawat beton yaitu kertas biasa dan putih, lembaran tipis polyethylene/bening (tembus pandang)/putih/buram dan lembaran goni dilapisi polyethylene putih.

Jerami adalah limbah produksi padi yang sangat melimpah dan biasanya hanya digunakan untuk pakan ternak seperti sapi atau kerbau. Di beberapa daerah di Jawa Tengah, Yogyakarta dan Jawa Timur, para petani memanfaatkan dan menyimpan jerami untuk pakan ternak, baik sapi maupun kerbau. Sebagian juga diolah untuk pupuk fermentasi, tetapi hal ini jarang sekali dilakukan di masa-masa sekarang (Irnawan D., dkk., 2022)<sup>1</sup>.

Peningkatan sifat mekanik bahan komposit alam sebagai material siap pakai, diperlukan perlakuan antara lain alkali dan siklus thermal, termasuk pada jerami karena mengandung lignin, selulosa dan hemiselulosa. Jerami kaya rongga dan mampu mengawetkan kadar air didalamnya, sehingga dapat memberikan bahan alternatif pengganti bahan sintesis sebagai selimut curing beton (Irnawan D., dkk., 2022)<sup>1</sup>.

Berdasar paparan tersebut, perlunya optimalisasi dengan metode alkali dan siklus thermal untuk meningkatkan sifat mekanik komposit lamina jerami limbah, yang digunakan untuk menutup curing/permukaan beton semen.

Tujuan penelitian adalah meningkatkan sifat mekanik komposit lamina limbah jerami yang bisa diterapkan sebagai penutup (*wet covering*) curing/permukaan beton semen.

Potensi jerami sebagai limbah produksi padi sangat melimpah, dimana 1 hektar pertanaman padi dihasilkan rerata 6 ton jerami/pada musim tanam. Jika Pemanenan padi dilakukan 3 kali per tahun, berarti jumlah gabah maupun jerami yang dihasilkan menjadi tiga kali lipat. Pemanfaatannya masih sangat terbatas secara manual atau budaya setempat, sementara itu di negara maju, jerami telah tersentuh teknologi sebagai bahan bangunan, sehingga mampu memberikan nilai tambah, misalnya menjadi insulator pada saat berlangsungnya musim dingin (E. I. Rhofita, 2016<sup>3</sup> dalam Irnawan D., dkk., 2022<sup>1</sup>).



**Gambar 1. Padi dan jerami (Dok. Peneliti, 2022)**

Jerami padi dan alang-alang merupakan limbah pertanian yang mengandung polisakarida dalam bentuk *selulosa*, *hemiselulosa*, *pektin* dan *lignin* (Howard dkk, 2003)<sup>4</sup>.

Menurut Puwaningsih et al. (2012)<sup>5</sup>, komposisi jerami padi terdiri *hemiselulosa* 33,8 %, *lignin* 12,3 %, *bahan ekstraktif* 3,8 %, *abu* 13,3 %, *silika* 70,8 %, *kandungan air* 9,02 %, *serat kasar* 35,68 %, *protein kasar* 3,03 %, *karbohidrat dasar* 33,71 %, *lemak* 1,18%, *abu* 17,17%, *oksigen* 33,64% *karbon* 1,33 %, *hydrogen* 1,54 %, *silica* :16,98 %, *nitrogen* 24,70 %, *selulosa* 34,34 % dan *pentose* 16,94 %.

Lidi Wilaha, dkk., (2019)<sup>6</sup>, menyatakan bahwa penelitian pada komposit serat ilalang sebagai bahan alternatif panel kamar mandi menggunakan temperatur pemanasan serat 110 °C dan dengan waktu pemanasan 45 menit hingga kadar air tersisa 4%. Penelitian mendapatkan hasil bahwa kekuatan bending yang optimal dimiliki oleh komposit dengan alkali perendaman serat pada larutan NaOH4% selama 1 jam pada serat tangkai ilalang ialah sebesar 97,71 MPa.

Pengaruh siklus thermal terhadap sifat mekanik komposit jerami-epoksi, diketahui kekuatan tarik tertinggi terjadi ketika komposit dilakukan pemanasan 10 °C diulang 10x dalam waktu 20 menit sebesar 35,76 MPa, sedangkan kekuatan tarik terendah terjadi ketika komposit dilakukan pemanasan 90 °C diulang 10x dalam waktu 20 menit sebesar 10,49 MPa (Irnawan D., dkk., 2022)<sup>1</sup>.

Achmad Nurhidayat, dkk., (2022)<sup>7</sup>, meneliti variasi fraksi volume serat komposit tangkai ilalang berpengaruh pada sifat mekanik dan hasilnya menunjukkan bahwa kekuatan bending dan ketangguhan impak terbaik pada variasi fraksi volume 40% serat dan 60% resin, sebesar 24,7 MPa serta ketangguhan impak 3593 J/m<sup>2</sup>. Kekuatan bending paling rendah pada fraksi volume serat 60% sebesar 19,3 MPa

dan ketangguhan impak paling rendah pada fraksi volume 20% sebesar 1680 J/m<sup>2</sup>.

### **METODE**

#### 2.1. Metode Penelitian

Metode pengujian yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode pengujian destruktif, yaitu metode pengujian spesimen dengan tujuan mendapatkan data sehingga mengakibatkan rusaknya spesimen (Achmad Nurhidayat, 2020)<sup>8</sup>. Penelitian ini menggunakan variabel bebas (*independent*) pengaruh optimalisasi perlakuan alkali 4% NaOH dan siklus thermal 10 °C diulang 10x dalam waktu 20 menit, variabel terikat (*dependent*) jerami limbah dan variabel kontrol pengujian tarik dan pengujian bending.

#### 2.2. Langkah Pembuatan Komposit

- a. Mempersiapkan alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan komposit. Serat tangkai padi limbah yang sudah kering, diberi perlakuan perendaman variasi jenis larutan alkali meliputi Natrium Hidroksida (NaOH) dengan prosentase masing-masing sebanyak 4% selama 1 jam untuk menghilangkan kandungan lignin, selulosa dan hemiselulosa pada serat (Lidi dan Silvi, 2019)<sup>9</sup>.
- b. Serat yang sudah dilakukan perendaman, lalu dikeringkan dengan suhu pemanasan oven sebesar 110 °C selama 45 menit yang bertujuan untuk mengurangi tegangan sisa dengan menyisakan kadar air pada serat sebanyak 4%, selain itu dilakukan optimasi dengan perlakuan siklus thermal, 10 °C diulang 10x, selama 20 menit (Achmad N., 2013)<sup>10</sup>.
- c. Memotong serat tangkai padi dengan panjang serat 10 mm, pemotongan dilakukan dengan menggunakan gunting.
- d. Menyiapkan serat dan yang sudah dipotong serta resin epoxy sesuai fraksi volume yang ditentukan yaitu 40% : 60% serta katalis 1% dari ukuran keseluruhan.
- e. Melapisi cetakan kaca dengan mirror glass dengan tujuan agar memudahkan pengangkatan atau pengambilan komposit dari cetakan yang telah melalui proses pengeringan.
- f. Mencampur serat tangkai padi limbah dengan panjang 10 mm dan resin epoxy yang telah disiapkan ke dalam gelas plastik, lalu dilakukan pengadukan menggunakan stik/pengaduk dengan searah jarum jam sebanyak 100 kali hitungan, pengadukan secara terus-menerus dan konsisten.
- g. Serat tangkai padi dan resin epoxy yang sudah dilakukan pengadukan lalu ditambahkan 1% katalis dan diaduk lagi sebanyak 60 kali pengadukan.
- h. Menuangkan campuran serat, resin dan katalis yang sudah diaduk ke dalam cetakan yang sudah diolesi mirror glass, lalu meratakan adonan komposit dengan stik pengaduk dan memeriksa ada tidaknya gelembung-gelembung (void), agar komposit nantinya tidak mengalami cacat.
- i. Menutup adonan komposit pada cetakan kaca dengan penutup kaca yang tentunya sudah diolesi mirror glass agar mempermudah saat proses pengangkatan komposit.
- j. Memberi beban sebesar 10 kg pada cetakan komposit yang sudah ditutup kaca, lalu menunggu proses pengeringan kurang lebih 8 jam, hingga komposit benar-benar kering dan sudah tidak lembek.
- k. Melakukan pelepasan dan pengambilan komposit yang sudah jadi menggunakan cutter atau pisau.

l. Komposit yang sudah siap, dipotong dan dijadikan spesimen sebagai benda uji.

m. Melakukan pengujian tarik dan pengujian bending lalu mencatat hasilnya.

**2.3. Tahap Pengujian**

Pengujian mekanik dengan tahapan sebagai berikut :

1. Pengujian tarik berdasarkan pada ASTM D.638, bertujuan untuk mengetahui kekuatan komposit dalam menerima tegangan tarik.
2. Pengujian bending yang didasarkan pada ASTM D.6272, bertujuan untuk mengetahui kekuatan komposit dalam menerima beban lentur/tekan.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sebagaimana pada teori material berpenguat bahan alam, bahwa perlakuan alkali dan siklus thermal pada serat alam akan mempengaruhi kekuatan mekanik komposit. Pada tabel 1, diketahui bahwa hasil pengujian uji tarik spesimen material komposit dengan perlakuan alkali NaOH 4% selama 60 menit dengan 6x ulangan, mampu meningkatkan sifat mekanik komposit yang signifikan. Hal ini lebih disebabkan lapisan lignin, selulosa, hemiselulosa pada jerami sebagai penguat komposit akan luruh/larut dan hanya tersisa sedikit, sehingga matrik epoksi mampu mengikat kuat optimal. Nilai kekuatan tarik komposit berpenguat jerami limbah rata-rata sebesar 18,56 MPa dan regangan 0,04 mm, selaras hasil penelitian Lusi, (2017)<sup>11</sup>, dimana jerami dialkali NaOH selama 60 menit, kekuatan tariknya 18,6MPa dan Wahdan K. (2011) sebesar 18,99 MPa. Sementara pada uji tarik komposit jerami-epoxy tanpa perlakuan alkali NaOH tegangan tariknya sebesar 6,43 MPa (Ani Saidah, dkk., 2018)<sup>12</sup>. Karakteristik material komposit jerami limbah ini bersifat kaku, karena memiliki modulus tarik yang cukup besar yaitu 486,18 MPa.

**Tabel 1. Alkali NaOH 4% Pada Jerami Limbah Selama 60 Menit, Terhadap Kekuatan Tarik**

Alkali NaOH	no	Dimensi				P max (kN)	Rata P max (kN)	P max (kg)	L (mm)	DL (mm)	Regangan (mm)	Regangan Rata2	Kekuatan Tarik			Modulus Tarik		
		Tebal (mm)	Lebar (mm)	Pnjng (mm)	Luas (mm <sup>2</sup> )								(MPa)	rata2 (MPa)	std dev	(MPa)	rata2 (MPa)	std dev
4% Selama 60 Menit	1	4.66	25.43	251	118.50	2.14	2.16	218.146	138	4.5	0.033	0.040	18.06	18.56	0.02	553.79	486.18	0.19
	2	4.63	24.56	250	113.71	2.15		219.166	138	5.51	0.040		18.91			473.54		
	3	4.68	25.40	252	118.87	2.14		218.146	138	7.5	0.054		18.00			331.25		
	4	4.49	25.43	252	114.18	2.17		221.204	138	5.23	0.038		19.00			501.47		
	5	4.52	25.60	254	115.71	2.19		223.243	138	4.55	0.033		18.93			574.03		
	6	4.54	25.63	252	116.36	2.19		223.243	138	4.55	0.033		18.82			570.83		

**Tabel 2. Siklus Thermal Pada Jerami Limbah 10 °C Diulang 10x, Selama 20 Menit, Terhadap Kekuatan Tarik**

Siklus Thermal	no	Dimensi				P max (kN)	Rata P max (kN)	P max (kg)	L (mm)	DL (mm)	Regangan (mm)	Regangan Rata2	Kekuatan Tarik			Modulus Tarik		
		Tebal (mm)	Lebar (mm)	Pnjng (mm)	Luas (mm <sup>2</sup> )								(MPa)	rata2 (MPa)	std dev	(MPa)	rata2 (MPa)	std dev
10°C, 10x Ulangan, 20 Menit	1	4.62	25.43	252	117.49	2.26	2.25	230.379	138	4.5	0.033	0.040	19.24	19.26	0.01	589.91	504.09	0.18
	2	4.61	24.65	251	113.64	2.25		229.359	138	5.51	0.040		19.80			495.90		
	3	4.62	25.43	250	117.49	2.24		228.34	138	7.5	0.054		19.07			350.81		
	4	4.63	25.49	252	118.02	2.25		229.359	138	5.23	0.038		19.06			503.05		
	5	4.59	25.61	250	117.55	2.27		231.398	138	4.55	0.033		19.31			585.69		
	6	4.59	25.60	252	117.50	2.25		229.359	138	4.55	0.033		19.15			580.76		

Hasil pengujian uji tarik spesimen material komposit dengan perlakuan siklus thermal jerami limbah 10 °C diulang 10x, selama 20 menit, pada 6 spesimen, ditabel 2., menunjukkan mampu meningkatkan sifat mekanik komposit yang signifikan. Hal ini lebih disebabkan lapisan lignin, selulosa, hemiselulosa pada jerami sebagai penguat komposit akan menguap/terbakar tipis lapisannya

dan hanya tersisa sedikit, sehingga matrik epoksi mampu mengikat kuat (bonding optimal). Nilai kekuatan tarik komposit berpenguat jerami limbah rata-rata sebesar 19,26 MPa dan regangan rata-rata 0,040 mm, serta mampu bersaing dengan serat alam lainnya. Karakteristik material komposit jerami limbah ini bersifat kaku, karena memiliki modulus tarik yang cukup besar yaitu 504,09 MPa.

**Tabel 3. Alkali NaOH 4% Pada Jerami Limbah Selama 60 Menit, Terhadap Kekuatan Bending**

Alkali NaOH	No	Dimensi						P max (kN)	Rata P max (kN)	P max (kg)	Defleksi (mm)	Defleksi Rata-rata (mm)	Slope of Tangen (N/mm)	Rata2 Slope of Tange	Kekuatan Bending			Modulus Bending		
		Tebal (mm)			Lebar (mm)	Panjang (mm)	Luas (mm <sup>2</sup> )								(N/mm <sup>2</sup> )	rata 2	std dev	(MPa)	rata2 (MPa)	std dev
		1	2	3																
4% Selama 60 Menit	1	3.30	3.30	3.30	3.30	12.70	50.00	41.91	0.32	32.62	3.40	4.13	94.12	77.09	26.29	25.10	1.86	4382.12	3523.56	496.81
	2	3.25	3.21	3.21	3.22	13.00	50.00	41.90	0.32	32.62	5.00	4.13	64.00	77.09	27.56	25.10	1.86	3123.78	3523.56	496.81
	3	3.25	3.30	3.30	3.28	13.30	50.00	43.67	0.33	33.64	4.00	4.13	82.50	77.09	26.29	25.10	1.86	3724.06	3523.56	496.81
	4	3.30	3.30	3.30	3.30	14.00	50.00	46.20	0.32	32.62	4.40	4.13	72.73	77.09	23.85	25.10	1.86	3071.75	3523.56	496.81
	5	3.30	3.30	3.30	3.30	14.00	50.00	46.20	0.32	32.62	4.40	4.13	68.64	77.09	23.67	25.10	1.86	3231.05	3523.56	496.81
	6	3.30	3.30	3.30	3.30	13.20	50.00	43.56	0.29	29.56	3.60	4.13	80.56	77.09	22.93	25.10	1.86	3608.60	3523.56	496.81

Hasil pengujian bending spesimen material komposit dengan perlakuan alkali NaOH 4% selama 60 menit dengan 6x ulangan pada Tabel 3., cukup tinggi, hal ini lebih disebabkan sebagaimana pada uji tarik, dimana lapisan liqnin, selulosa, hemiselulosa pada jerami sebagai serat komposit akan luruh/larut dan hanya tersisa sangat sedikit, sehingga matrik epoksi mampu mengikat kuat (bonding optimal). Nilai kekuatan bending komposit berpenguat jerami limbah rata-rata sebesar 25,10 N/mm<sup>2</sup> dan defleksi rata-rata 4,13 mm, bahkan mampu bersaing dengan serat alam lainnya. Karakteristik material komposit jerami limbah ini bersifat kaku, karena memiliki modulus tarik yang cukup besar yaitu 3523,56 MPa.

**Tabel 4. Siklus Thermal Pada Jerami Limbah 10 °C Diulang 10x, Selama 20 Menit, Terhadap Kekuatan Bending**

Siklus Thermal	No	Dimensi						P max (kN)	Rata P max (kN)	P max (kg)	Defleksi (mm)	Defleksi Rata-rata (mm)	Slope of Tangen (N/mm)	Rata2 Slope of Tange	Kekuatan Bending			Modulus Bending		
		Tebal (mm)			Lebar (mm)	Panjang (mm)	Luas (mm <sup>2</sup> )								(N/mm <sup>2</sup> )	rata 2	std dev	(MPa)	rata2 (MPa)	std dev
		1	2	3																
10 °C, 10x Ulangan, 20 Menit	1	3.30	3.30	3.30	3.30	12.70	50.20	41.91	0.31	31.60	3.40	4.13	91.18	78.06	25.57	24.92	0.95	4296.33	3466.19	619.70
	2	3.31	3.31	3.32	3.31	13.00	50.00	43.07	0.30	30.58	5.00	4.13	60.00	78.06	23.79	24.92	0.95	2696.32	3466.19	619.70
	3	3.25	3.30	3.30	3.28	13.30	50.20	43.67	0.32	32.62	4.00	4.13	80.00	78.06	25.59	24.92	0.95	3654.71	3466.19	619.70
	4	3.32	3.32	3.30	3.31	14.00	50.10	46.39	0.32	32.62	4.40	4.13	72.73	78.06	23.61	24.92	0.95	3053.06	3466.19	619.70
	5	3.32	3.33	3.30	3.32	14.00	50.50	46.43	0.31	31.60	4.40	4.13	75.56	78.06	25.58	24.92	0.95	3090.89	3466.19	619.70
	6	3.30	3.30	3.30	3.30	13.20	50.10	43.56	0.32	32.62	3.60	4.13	88.89	78.06	25.35	24.92	0.95	4005.84	3466.19	619.70

Hasil pengujian uji bending spesimen material komposit dengan perlakuan siklus thermal pada jerami limbah 10 °C diulang 10x, selama 20 menit, pada 6 spesimen, ditabel 4., mirip yang terjadi pada uji tarik, dimana menunjukkan nilai sifat mekanik komposit cukup tinggi. Hal ini lebih disebabkan lapisan liqnin, selulosa, hemiselulosa pada jerami sebagai penguat komposit akan menguap/terbakar tipis lapisannya dan hanya tersisa sedikit, sehingga matrik epoksi mampu mengikat kuat (bonding optimal). Nilai kekuatan bending komposit berpenguat jerami limbah rata-rata sebesar 24,92 N/mm<sup>2</sup> dan defleksi rata-rata 4,19 mm, serta mampu bersaing dengan serat alam lainnya. Karakteristik material komposit jerami limbah ini bersifat kaku, karena memiliki modulus bendingnya yang cukup besar yaitu 34,66 MPa.

Dampak perlakuan alkali NaOH 4% selama 60 menit dan siklus thermal pada jerami limbah 10 °C diulang 10x, selama 20 menit, terhadap kekuatan tarik dan kekuatan bending secara umum terjadi peningkatan. Hal ini akibat daya ikat antar permukaan (*interfacial bonding*) serat oleh matrik epoksi lebih baik, hingga terjadi

ikatan antar struktur komposit optimal dan berakibat meningkatnya nilai mekanik, dengan indikasi komposit berkecenderungan menjadi getas (*brittle*).

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### Kesimpulan

Hasil penelitian optimalisasi sifat mekanik jerami limbah dengan perlakuan alkali dan siklus thermal, disimpulkan sebagai berikut:

1. Perlakuan alkali NaOH 4% selama 60 menit dan siklus thermal pada jerami limbah 10 °C diulang 10x, selama 20 menit, menghasilkan nilai uji mekanik (kekuatan tarik dan kekuatan bending) cukup tinggi, dengan demikian sifat mekaniknya semakin meningkat.
2. Peningkatan kekuatan mekanik, disebabkan luruh/larut dan menguap/terbakar tipis lapisan liqnin, selulosa, hemiselulosa, hingga terjadi ikatan matrik-serat pada struktur komposit optimal. Susunan batang jerami berongga, cukup *air space* sehingga mampu mempertahankan temperatur ruang.
3. Komposit jerami limbah sangat berpotensi menggantikan bahan sintetis pabrikan sebagai wet covering/curing beton.

#### Saran

Potensi penggunaan jerami limbah yang berpeluang luas ini, masih perlu aspek pertimbangan lain untuk dikaji lebih lanjut, agar karakteristik luarannya lebih mudah diterima oleh penggunaanya/konsumen

### DAFTAR PUSTAKA

ASTM D.638 - *Standard Test Method for Tensile Properties of Plastics*

ASTM D.6272, *Standard Test Method for Flexural Properties of Unreinforced and Reinforced Plastics and Electrical Insulating Materials by Four-Point Bending.*

<sup>1</sup> Dody Irnawan, dkk. (2022). Kajian Pemanfaatan Limbah Jerami yang Berpotensi sebagai Wet Covering Beton. Vol. 19, No.2. Rekayasa Sipil. Hal. 137-144.

<https://ejournal2.pnp.ac.id/index.php/jirs/article/view/886>

<sup>2</sup> Achmad Nurhidayat dan Wijoyo. (2014). Pengaruh Fraksi Volume Serat Cantula Terhadap Ketangguhan Impak Komposit Cantula-HDPE Daur Ulang Sebagai Bahan Core Lantai Ramah Lingkungan. Prosiding Seminar Nasional Teknologi dan Informatika (SNATIF)-1. Universitas Muria Kudus, hal. 145-152

<https://jurnal.umk.ac.id/index.php/SNA/article/view/187>

<sup>3</sup> Erry Ika Rhofita (2016). Kajian Pemanfaatan Limbah Jerami Padi Di Bagian Hulu, Teknik Lingkungan Volume 1, Nomor 2, Hal.74-79

<http://jurnalsaintek.uinsby.ac.id/index.php/alard/article/view/118/104>

<sup>4</sup> Howard RL, et. al. (2003). *Lignocellulose biotechnology: issues of bioconversion and enzyme production. African Journal of Biotechnology*, Volume 2, No.12, Page 602-619.

<sup>5</sup> Purwaningsih, O., D. Indradewa, S. Kabirun, D. Shiddiq. 2012. Tanggapan Tanaman Kedelai Terhadap Inokulasi Rhizobium. Jurnal Agrotrop, 2(1): 25-32.

<https://ojs.unud.ac.id/index.php/agrotrop/article/download/6260/4740>

<sup>6</sup> Lidi Wilaha (2019). Uji Bending Komposit Serat Ilalang Sebagai Bahan Alternatif Panel Kamar Mandi. Arsitektur GRID. Jilid I, no, 2,hal 28-31.

<http://unsa.ac.id/ejournal/index.php/grid/article/viewFile/340/208>

- <sup>7</sup> Achmad Nurhidayat (2022). Kajian Variasi Sebuk Kelapa Komposit Tempurung Kelapa Terhadap Sifat Mekanik. JURNAL TEKNOLOGI KODEPENNA 3 (1), hal 1-8  
<https://www.jtk.kodepena.org/index.php/jtk/article/view/47/30>
- <sup>8</sup> Achmad Nurhidayat (2020). Variasi Matrik Komposit Serbuk Sekam Padi Limbah Terhadap Sifat Mekanik. JURNAL TEKNOLOGI KODEPENNA 1 (1), hal 29-36  
<https://jtk.kodepena.org/index.php/jtk/article/view/5/6>
- <sup>9</sup> L. W Yulita Ratih S.R,(2019).Uji Bending Komposit Sserat Ilalang Sebagai Bahan Alternatif Panel Kamar Mandi. *J. Arsitektur Grid*, vol. 1, no. 2, pp. 28–31, 2019.  
<https://media.neliti.com/media/publications/533393-none-5732b2bc.pdf>
- <sup>10</sup>A. Nurhidayat and D. D. Susilo. (2013). Pengaruh Fraksi Volume Pada Pembuatan Komposit HDPE Limbah- Cantula, Progr. Pascasarj. Tek. Mesin Univ. Sebel. Maret Surakarta, vol. 14, no. 02, pp. 1–70,  
<https://ejournal2.pnp.ac.id/index.php/jirs/article/view/886>
- <sup>11</sup> Lusi, Nuraini (2017). Analisis Penambahan Serat Jerami Terhadap Karakteristik Kuat Tarik Komposit Frp (*Fiber Reinforcement Plastic*) Analisis Penambahan Serat Jerami Terhadap Karakteristik Kuat Tarik Komposit Frp (*Fiber Reinforcement Plastic*). Jurnal Rotor, Edisi Khusus No. 3, hal.30-40  
<https://jurnal.unej.ac.id/index.php/RTR/article/view/7698>
- <sup>12</sup>Andi Saidah, dkk., (2018). Analisa Perbandingan Kekuatan Tarik Dan Impak Komposit Serat Jerami Padi *Polyester* Dengan Komposit Serat Jerami Padi - *Epoxy*dengan Metode Hand Lay Up. Prosiding Seminar Nasional Aplikasi Sains & Teknologi (SNAST. Hal. A.291-A.297  
<https://journal.akprind.ac.id/index.php/snast/article/view/1458>



---

## Peran BMT Tumang Sragen Dalam Perspektif Bisnis dan Keuangan Sosial

**Arlin Fa'iziz Indarvani**

Institut Teknologi Bisnis - AAS Indonesia

Jl. Slamet Riyadi No.361, Windan, Makamhaji, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa

Tengah 57161

e-mail: [faizizarlin@gmail.com](mailto:faizizarlin@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peran BMT Tumang Sragen dalam Perspektif Bisnis dan Keuangan Sosial. Lembaga keuangan non bank merupakan lembaga keuangan yang secara operasional dibina dan diawasi oleh Departemen Keuangan yang dijalankan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Sedangkan pembinaan dan pengawasan dari sisi pemenuhan prinsip-prinsip syariah dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional MUI. Oleh karena itu, kepercayaan terhadap lembaga keuangan menjadi sangat penting agar fungsi intermediasi dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang sangat potensial untuk mengatasi kemiskinan dan kekurangan modal pada bisnis skala mikro. Sungguhpun demikian, masalah yang penting untuk dikaji melalui studi ini adalah: Apakah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) berperan aktif dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil. Bisnis merupakan suatu istilah untuk menjelaskan segala aktivitas berbagai institusi dari yang menghasilkan barang dan jasa yang perlu untuk kehidupan masyarakat sehari-hari. Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Adapun sektor-sektor ekonomi bisnis tersebut meliputi sektor pertanian, sektor industri, jasa, dan perdagangan. Gerakan lembaga keuangan pada tingkat bawah ini relatif mampu mengurangi ketergantungan masyarakat lapisan bawah dari cengkeraman rentenir. Lembaga ini (BMT) terdiri dari dua divisi yaitu; pertama, divisi baitul maal yang mengelola zakat, infaq dan sadaqah (ZIS). Kedua, divisi baitul tamwil yaitu menggerakkan simpanan dan penyaluran dana (pembiayaan modal) dengan sistem bagi hasil.

**Kata Kunci:** Lembaga keuangan bukan bank, peran Baitul Maal Tamwil, perspektif bisnis dalam islam, lembaga keuangan syariah.

### Abstract

This study aims to determine the extent of the role of BMT Tumang Sragen in the Business and Social Finance Perspective. Non-bank financial institutions are financial institutions that are operationally fostered and supervised by the Ministry of Finance and run by the Financial Services Authority. Meanwhile, guidance and supervision from the point of view of fulfilling sharia principles are carried out by the MUI National Sharia Council. Therefore, trust in financial institutions is very important so that the intermediation function can run as expected. BMT is an Islamic microfinance institution with great potential to overcome poverty and lack of capital in micro-scale businesses. Even so, an important issue to be studied through this study is: Does Baitul Maal wa Tamwil (BMT) play an active role in increasing the economic empowerment of low-income communities. Business is a term to describe all the activities of various institutions, from those that produce goods and services that are necessary for people's daily lives. by managing economic resources effectively and efficiently. The business economic sectors include

---

the agricultural sector, industrial sector, services, and trade. The movement of financial institutions at the grassroots level is relatively capable of reducing the dependency of the grassroots from the grip of moneylenders. This institution (BMT) consists of two divisions namely; first, the baitul maal division which manages zakat, infaq and sadaqah (ZIS). Second, the baitul tamwil division, namely mobilizing savings and channeling funds (capital financing) with a profit-sharing system.

**Keywords:** *Non-bank financial institutions, the role of Baitul Maal Tamwil, business perspective in Islam, Islamic financial institutions.*

## PENDAHULUAN

Lembaga keuangan non bank merupakan lembaga keuangan yang secara operasional dibina dan diawasi oleh Departemen Keuangan yang dijalankan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Sedangkan pembinaan dan pengawasan dari sisi pemenuhan prinsip-prinsip syariah dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional MUI. Salah satu lembaga non bank adalah perusahaan asuransi. Menurut Undang-Undang No.2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang dipertanggungjawabkan.

Lembaga keuangan bank maupun non bank di Indonesia telah menjadi ujung tombak perekonomian negara di mana keduanya mempunyai peranan penting sebagai lembaga intermediasi antara pihak yang kelebihan dana yang menyimpan kelebihan dananya di lembaga keuangan dengan pihak yang kekurangan dana yang meminjam dana ke lembaga keuangan. Oleh karena itu, kepercayaan terhadap lembaga keuangan menjadi sangat penting agar fungsi intermediasi dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Jika fungsi intermediasi tercapai maka penggunaan dana akan lebih optimal dan efisien yang akan berdampak pada meningkatnya aktivitas produktif dari dana yang dipinjamkan sehingga output aktifitas produksi akan meningkat dan lapangan kerja baru yang banyak bermunculan menambah taraf kemakmuran dan kesejahteraan.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT TUMANG telah berdiri sejak tahun 1998 memiliki badan hukum nasional dan telah memiliki 24 cabang yang tersebar di tiga wilayah Provinsi, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Kendati menjadi sentra industri tembaga, Kondisi warga Dukuh Tumang stagnan selama beberapa dekade. Permodalan yang terhenti membuat pergerakan bisnis di dukuh itu seolah hanya berjalan ditempat. Lembaga perekonomian yang ada kala itu enggan percaya kepada pengrajin di dukuh Tumang. Mereka dianggap tak mampu menerima pembiayaan dari Bank. Itulah cikal bakal dari cita-cita pendirian BMT TUMANG.

Minimnya kepercayaan bank kepada warga Tumang pada saat itu membuat mereka akhirnya menggantungkan modal pada rentenir. Hal itu pula yang juga membuat mereka pesimistis terhadap Lembaga pembiayaan apapun. Disatu sisi, tangan penolong satu-satunya yakni rentenir kian menjerat para pengrajin. Jangankan untung, pendapatan untuk balik

modalpun ludes untuk menutup cicilan kepada rentenir. Tak ada satupun Lembaga keuangan yang berhasil menggaet warga untuk bergabung. Kalaupun mau bergabung, mereka hanya akan meminjam tanpa bersedia untuk mengembalikan dana yang dipinjam. Tidak berapa lama, koperasi satu demi satu tutup pintu. Mereka tak lagi melayani kebutuhan permodalan masyarakat Tumang. Berangkat dari semangat melepaskan masyarakat Tumang dari jeratan rentenir itulah, BMT TUMANG dilahirkan. Sosok piawai Adib bersama sejumlah tokoh masyarakat mendorong BMT TUMANG lahir hingga tumbuh dan berkembang hingga mempunyai beberapa kantor cabang. Kecintaan kepada Tumang menjadi landasan utama. Selanjutnya, juga didorong keinginan masyarakat yang juga mau berubah serta wujud dari pendampingan yang tak kenal putus asa.

Masalah yang dihadapi oleh BMT sebagaimana lembaga keuangan mikro lain adalah permodalan yang relatif kecil sehingga jangkauannya tidak bisa cepat meluas. Begitu juga dengan karakter usaha masyarakat kelas bawah yang perlu selalu dilakukan pendampingan sehingga membutuhkan tenaga yang cukup besar yang dapat menyita sebagian pekerjaan yang harus diselesaikan oleh BMT. Hal tersebut dapat menjadi penghambat perkembangan BMT, belum lagi hal itu akan ditambah dengan permasalahan SDM yang tidak mempunyai sehingga sulit BMT berkembang bahkan bisa collaps.

Banyak BMT yang mengalami tumbuh dan berkembang tapi tidak sedikit pula yang berhenti beroperasi, atau gagal tumbuh. Hal ini terkait erat dengan persoalan manajemen dalam mengoperasikan BMT, apakah manajemen mampu atau tidak menjalankannya. Secara umum, seringkali manajemen tidak dapat memetakan permasalahan yang dihadapinya. Bahkan keunggulan yang dimilikinya seringkali tidak tepat dijabarkan dalam program-program mereka. Bagi yang mampu memetakan permasalahannya dan menampilkan keunggulannya secara tepat mereka dapat tumbuh dan berkembang secara baik.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Sadrah dan Engkos dalam Dedik Irawan, umumnya pendirian BMT kemudian berhenti dalam waktu yang singkat atau tumbuh tetapi kinerjanya kurang baik, dan sedikit BMT yang dapat berjalan dengan baik disebabkan tidak diimbangi dengan sumber daya manusia (SDM) yang memiliki pengetahuan, pengalaman dan keterampilan serta pengelolaan yang profesional. Fakta di lapangan menunjukkan banyak BMT yang tenggelam dan bubar disebabkan berbagai hal, antara lain karena manajemen yang kurang profesional, pengelola yang tidak amanah sehingga memunculkan eraan masyarakat.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif merupakan penelitian yang memberikan gambaran atau uraian secara mendalam mengenai suatu variabel, gejala atau keadaan serta temuan-temuan yang ditemukan di lapangan berdasarkan fakta yang sebenarnya dengan menggunakan pendekatan studi kepustakaan mengamati dan menganalisis semua informasi mengenai topik penelitian. Penelitian kepustakaan merupakan suatu jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan informasi dan data secara mendalam melalui berbagai literatur, buku, catatan, majalah, referensi lainnya, serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan, untuk mendapatkan jawaban dan landasan teori mengenai masalah yang akan diteliti (Indrawan, & Yaniawati, 2014).

---

Adapun alamat lengkap BMT Tumang, yaitu KSPPS BMT Tumang alamat Kantor Cabang: Jl. Sukowati, No 2, Sine, Sragen Tengah, Kec. Sragen. Waktu Pelaksanaan Kegiatan Magang dilaksanakan selama 2 minggu, Pada tanggal 04 April 2022 – 15 April 2022. Tahapan/prosedur magang mencari referensi tempat magang dari berbagai sumber seperti dosen, teman, dan kerabat dan berkonsultasi dengan dosen pembimbing yang berkaitan dengan praktek kerja lapangan. Dalam pelaksanaan magang di KSPPS BMT Tumang banyak melakukan kegiatan, diantaranya mendata data-data nasabah, marketing diberbagai rumah nasabah, dll.

Menurut Kisworo & Sofana (2017:121) menyebutkan wawancara merupakan proses pencarian data untuk tujuan penelitian melalui tanyajawab pendapat, pandangan, pengamatan seseorang, sambil menatap muka antara pewawancara dengan responden atau nara sumber. Observasi Adler & Adler (1987: 389) menyebutkan bahwa observasi merupakan salah satu dasar fundamental dari semua metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif, khususnya menyangkut ilmu-ilmu sosial dan perilaku manusia. Menurut Arikunto (2002:206) menyebutkan dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, jurnal, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya. Studi pustaka atau kepustakaan dapat diartikan sebagai serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat serta mengolah bahan penelitian ( Zed, 2003:3).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Peran BMT dalam Perspektif Bisnis dan Keuangan Sosial**

BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang sangat potensial untuk mengatasi kemiskinan dan kekurangan modal pada bisnis skala mikro. Sungguhpun demikian, masalah yang penting untuk dikaji melalui studi ini adalah: Apakah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) berperan aktif dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil.

Bisnis merupakan suatu istilah untuk menjelaskan segala aktivitas berbagai institusi dari yang menghasilkan barang dan jasa yang perlu untuk kehidupan masyarakat sehari-hari (Manullang, 2002 : 8). Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Adapun sektor-sektor ekonomi bisnis tersebut meliputi sektor pertanian, sektor industri, jasa, dan perdagangan (Muslich, 2004 : 46).

Pendirian BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang berbadan hukum koperasi merupakan salah satu upaya untuk menggerakkan ekonomi rakyat yang berada pada mayoritas umat Islam. Gerakan lembaga keuangan pada tingkat bawah ini relatif mampu mengurangi ketergantungan masyarakat lapisan bawah dari cengkeraman rentenir. Lembaga ini (BMT) terdiri dari dua divisi yaitu; pertama, divisi baitul maal yang mengelola zakat, infaq dan sadaqah (ZIS). Kedua, divisi baitul tamwil yaitu menggerakkan simpanan dan penyaluran dana (pembiayaan modal) dengan sistem bagi hasil. Diharapkan dengan sistem ekonomi Islam, masyarakat termasuk umat Islam mampu menerapkannya untuk meningkatkan kesejahteraan hidup mereka. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan-pinjam seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan.

Lembaga Baitul Maal Tamwil terciptanya adanya kesadaran umat yang juga berfungsi untuk menolong kelompok mayoritas yakni pengusaha kecil/mikro. Peran umum baitul maal wa tamwil adalah melakukan pembinaan dan pendanaan berdasarkan sistem syari'ah yang menegaskan arti penting prinsip-prinsip syari'ah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengembangkan misi ke-Islaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

Indonesia menganut sistem perekonomian pancasila yakni sistem ekonomi campuran yang berdasarkan nilai-nilai pancasila. Arti dari sistem ini yaitu yang menganut sistem pasar yang beretika dimana ada pemerintah yang turut campur tangan untuk mengatur, mengawasi jalannya perekonomian agar tidak terjadi kecurangan oleh para pelaku ekonomi dalam hal ini pengusaha, sehingga persaingan usaha lebih sehat.

Akan tetapi pada kenyataannya sistem ekonomi pancasila tidaklah sama dengan realitasnya. Sistem ekonomi Indonesia semakin lama terlihat semakin menuju liberal khas Amerika artinya nilai-nilai ekonomi pancasila mulai ditinggalkan, dan munculnya persaingan usah baru yang didominasi oleh swasta, terutama oleh swasta asing melalui kerjaan bisnis multi nasional corporation. Keadaan ini jelas membahayakan dan merugikan. Dikatakan berbahaya karena jika swasta apalagi swasta asing telah mendominasi perekonomian, maka pemerintah akan dikendalikan bukan mengendalikan dan juga akan terjadi persaingan Baitul tamwil termasuk lembaga keuangan islam yang dalam kegiatan maupun operasionalnya memperhitungkan keuntungan (profit oriented) kepada anggota dengan imbalan bagi hasil atau markup/margin yang berlandaskan sistem syariah.

Didalam pelaksanaan penelitian, manajemen yang terdapat di KSPPS BMT Tumang terdapat empat bidang yang harus dimiliki dalam pengelolaan baitul maal terutama pada dana zakat, yaitu *standard operating procedure* (SOP) yang baku, sebagaimana halnya yang dilakukan oleh perusahaan, yaitu manajemen pengimpunan (*Fundraising Management*), manajemen amil (*Amil Management*), manajemen keuangan dan akuntansi (*Finance and Accounting Manajement*), manajemen pendayagunaan (*Empowering Management*).

Kontribusi KSPPS BMT Tumang

No	Aspek	Kontribusi
1.	Tamwil	Keringanan pembiayaan bagi para anggota yang usahanya terkena dampak bencana alam
2.	Maal	a. Bidang Ekonomi Penyaluran zakat produktif untuk pengembangan ekonomi ummat khususnya kaum dhuafa secara individu dan kelompok. b. Bidang Pendidikan Penyaluran beasiswa pada siswa-siswi, mahasiswa dan da'i yang tidak mampu.

Rincian analisis SWOT mengenai KSPPS BMT Tumang dapat dijabarkan sebagai berikut:

Analisis SWOT KSPPS BMT Tumang

	STRENGTHS	WEAKNESS
--	-----------	----------

OPPORTUNITIES	Memiliki manajemen yang baik sehingga nasabah banyak yang tertarik datang ke kantor. Sudah memiliki badan hukum sehingga mudah dipercaya oleh nasabah.	Memberikan kepercayaan kepada nasabah yang tidak faham akan produk-produk syariah sehingga nasabah merasa bahwa produk syariah lebih aman dan nyaman
THREATS	Tidak adanya denda untuk nasabah yang meminjam sehingga memberikan kemudahan dan kenyamanan nasabah tidak lari ke rentenir.	Memberikan promosi yang lebih agar nasabah tidak lari kerentenir dan meningkatkan promosi yang ada di BMT agar nasabah bisa percaya terkait dengan produk syariah.

Rincian swot tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Strategi SO

Berbagai cara yang harus dilakukan oleh KSPPS BMT Tumang. Strategi SO merupakan salah satu cara yang harus dilakukan untuk meningkatkan kinerja agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Strategi SO yaitu memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada. Strategi ini dilakukan oleh BMT Berkah dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang yang ada.

2. Strategi WO

Strategi ini juga bisa digunakan KSPPS BMT Tumang untuk bersaing terhadap lembaga-lembaga keuangan disekitarnya. Strategi WO memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan. Cara yang dilakukan oleh KSPPS BMT Tumang seperti memiliki produk yang beragam sehingga berani untuk memberikan perbedaan dengan pesaing. Banyaknya pelatihan-pelatihan yang diikuti oleh karyawan sehingga banyak promosi tentang produk-produk syariah. Tidak adanya denda untuk nasabah yang meminjam sehingga memberikan kemudahan dan kenyamanan dan nasabah tidak lari rentenir. Memberikan peralatan yang canggih pada KSPPS BMT Tumang untuk berani bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

3. Strategi ST

Cara lain yang dilakukan oleh KSPPS BMT Tumang adalah dengan menerapkan strategi ini. Strategi ST juga merupakan alternatif strategi yang bisa dimanfaatkan untuk bersaing dengan lembaga keuangan syariah lain. Strategi ST yaitu menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi ini digunakan oleh BMT Berkah Trenggalek untuk menggunakan kekuatan lembaga untuk mengatasi ancaman-ancaman yang sedang dihadapi maupun ancaman yang akan datang.

#### 4. Strategi WT

Strategi yang keempat adalah strategi WT. cara ini bisa digunakan oleh KSPPS BMT Tumang. Strategi WT yaitu meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Cara ini dilakukan dengan meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada pada KSPPS BMT Tumang untuk menghindari ancaman-ancaman yang ada.

### KESIMPULAN

Selama melakukan penelitian, praktikan mendapatkan banyak pengetahuan dan pengalaman tentang Koperasi yang menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip syariah, yaitu BMT Tumang. Hasil yang diperoleh praktikan dari kegiatan penelitian di BMT Tumang, yaitu:

1. Praktikan memahami kegiatan umum yang dilakukan BMT;
2. Praktikan mendapat pengetahuan baru mengenai Fiqh Ekonomi dan Keuangan Syariah melalui praktik langsung dan referensi buku.
3. Praktikan memahami cara kerja pada bidang pemasaran yang bertugas collecting, serta terjun langsung ke lapangan;
4. mendapatkan pengalaman baru mengenai lingkungan kerja, cara bersosialisasi, dan berkoordinasi dengan tim di kantor;
5. praktikan mendapatkan kesempatan untuk berkontribusi kepada BMT Tumang pada bidang pemasaran.

BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang sangat potensial untuk mengatasi kemiskinan dan kekurangan modal pada bisnis skala mikro. Sungguhpun demikian, masalah yang penting untuk dikaji melalui studi ini adalah: Apakah Baitul Maal wa Tamwil (BMT) berperan aktif dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil. Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Adapun sektor-sektor ekonomi bisnis tersebut meliputi sektor pertanian, sektor industri, jasa, dan perdagangan.

Peran umum baitul maal wa tamwil adalah melakukan pembinaan dan pendanaan berdasarkan sistem syari'ah yang menegaskan arti penting prinsip-prinsip syari'ah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengembangkan misi ke-Islaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

### SARAN

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian yang peneliti kemukakan diatas, maka saran yang dapat ditimbulkan adalah:

1. Bagi Praktikan  
Selama pelaksanaan magang hendaknya mahasiswa berlaku selayaknya pekerja profesional yang bekerja dengan penuh komitmen, harus dapat beradaptasi dengan kondisi dari lingkungan kerja.
2. Bagi BMT  
Meningkatkan nilai integritas baik pada sesama karyawan, satuan kerja koperasi atau instansi, lingkungan, serta masyarakat sekitar koperasi.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Adler & Adler (1987: 389), Observasi naturalistic, *Membership Roles in Field Research*, Newbury Park, CA: Sage Publication, 1987.
- Arikunto (2002: 206), *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Budiantoro, Setyo. RUU Lembaga Keuangan Mikro: Jangan Jauhkan Lembaga Keuangan Dari Masyarakat, Artikel - Th. II - No. 8 - Nopember 2003.
- Dede A.F, A. Bakhrul M, dan Abdillah, Strategi Pengembangan BMT/KSPPS...
- Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).
- Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).
- Indrawan, R. & Yaniawati R.P. (2014). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran Untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*, Bandung: Penerbit PT Refika Aditama
- Kisworo & Sofana (2017: 121), Menulis Karya Ilmiah (Penelitian, Penulisan, Presentasi dan Publikasi Ilmiah). Bandung: Informatika.
- Manulang, 2002, *Manajemen Personalialia*, Jakarta ; Ghalia Indonesia.
- Marissa Grace Haque (2011). Analisis Strategi LKM Syariah Non-Bank, Membangun Gerakan BMT Indonesia
- Mashuri, M. (2016). Peran Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Dalam Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat.
- MN Amin ... *Jurnal Riset Akuntansi Mercu Buana* 5 (1), 1-18, 2019
- Mujahidin, Ahmad. 2010. *Prosedur penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di Indonesia*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Muslich. (2004). *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: Ekonesia.
- Syafe'i, Rahmat. Asas Retroaktif dalam Perspektif Hukum Islam. Syiar Madani, Vo. IV No. 3 Nopember 2002.
- Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah. Yogyakarta : Ekonisia UII, 2003.
- Terry (Torang, 2014), *Filsafat Ilmu: Organisasi dan Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya dan Perubahan Organisasi)*. Bandung: Alfabeta.
- Zed, 2003. *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Zed. 2003. *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.



## Penerapan Prinsip Syariah pada Produk Saham MNCN oleh Phintraco Sekuritas

**Zakiya Farwah Anniyazzahro'**

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

Jl. Slamet Riyadi No.361, Windan, Makamhaji, Kec. Kartasura, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57161

e-mail: [zakiyafarwah84@gmail.com](mailto:zakiyafarwah84@gmail.com)

### **Abstrak**

Investasi merupakan sebuah aktivitas yang dilakukan untuk mengembangkan aset. Tujuan dalam pengembangan aset ini beragam, diantaranya adalah menjalani kehidupan yang bahagia dan sejahtera dengan kondisi finansial yang kuat. Namun terkadang, investasi dilihat dengan gambaran yang menyeramkan di mata publik. Hal ini didasari oleh risiko yang ditawarkan dari setiap jenis investasi yang tersedia saat ini, salah satunya adalah investasi saham. Namun, risiko atau kerugian yang didapatkan dari melakukan investasi saham tersebut dapat diminimalisasi dengan cara memahami secara detail tentang produk investasi yang dibutuhkan. Secara umum, saham bisa diartikan sebagai tanda penyertaan modal dari seseorang atau pihak, yang meliputi badan usaha, dalam suatu perusahaan atau perseroan terbatas. Dengan penyertaan modal yang terdaftar, maka pihak tersebut berhak memiliki klaim atas pendapatan perusahaan, aset perusahaan. Pada dasarnya saham syariah sama dengan saham konvensional, perbedaannya adalah saham syariah mengharuskan perusahaan penerbit saham tempat kita menanam modal merupakan perusahaan-perusahaan yang memiliki prinsip syariah dan kegiatan operasionalnya tidak melanggar prinsip syariah.

**Kata kunci:** *Investasi, investasi saham syariah, perbedaan saham syariah*

### **Abstract**

*Investment is an activity carried out to develop assets. The goals in developing these assets are diverse, including living a happy and prosperous life with strong financial conditions. But sometimes, investments are seen with a sinister image in the public eye. This is based on the risks offered from every type of investment currently available, one of which is stock investment. However, the risk or loss that is obtained from investing in these stocks can be minimized by understanding in detail about the required investment product. In general, shares can be interpreted as a sign of equity participation from a person or party, which includes business entities, in a company or limited liability company. With registered capital participation, the party has the right to have a claim on the company's income, company assets. Basically, sharia stocks are the same as conventional stocks, the difference is that sharia stocks require that*

*companies issuing shares where we invest are companies that have sharia principles and their operational activities do not violate sharia principles.*

## A. PENDAHULUAN

Di dalam Islam, investasi terhadap harta atau kekayaannya adalah salah satu kegiatan dan usaha yang dianjurkan. Terutama investasi yang dianjurkan yakni investasi yang bermanfaat serta tidak merugikan siapa pun. Selain itu, harus diperhatikan juga kaidah-kaidah hukum yang telah ditetapkan oleh syariah dalam praktiknya. Di antara banyak sarana yang bisa menjadi pilihan dan lahan dalam melakukan investasi salah satunya yaitu pasar modal syariah.

Konsep Pasar Modal Syariah dengan Pasar Modal konvensional secara umum tidak jauh berbeda, di mana perbedaannya terletak pada instrument dan mekanisme transaksinya. Dengan tambahan menurut Adrian, jika kita membandingkan nilai indeks saham syariah dengan indeks saham konvensional, perbedaannya terletak di kriteria saham emiten di mana pasar modal syariah harus memenuhi prinsip-prinsip syariah. Disebutkan bahwa saham yang diperdagangkan harus berasal dari perusahaan yang bergerak pada sector yang telah memenuhi kriteria syariah dan terbebas dari unsur ribawi dan gharar seperti dalam praktik spekulasi.

Perkembangan teknologi yang kini berkembang pesat, transaksi di pasar modal semakin banyak diminati oleh investor dengan adanya fasilitas online trading yang diberikan oleh perusahaan sekuritas atau broker. Fasilitas online trading ini pun memudahkan investor untuk dapat mengakses dan melakukan transaksi di mana saja, kapan saja menggunakan perangkat gadget dan akses internet sehingga memudahkan para investor dalam pengambilan keputusan.

PT. Phintraco Sekuritas termasuk salah satu perusahaan sekuritas di mana salah satu produknya memiliki layanan Sharia Online Trading System (SOTS) yang disediakan oleh PT. Phintraco Sekuritas bagi nasabahnya untuk melakukan transaksi efek di Bursa Efek Indonesia melalui jaringan internet secara langsung dan dimanapun. Selain digunakan untuk bertransaksi, layanan Sharia Online Trading System (SOTS) ini juga dapat digunakan untuk memonitor perkembangan nilai portofolio efek serta posisi rekening dana yang dimiliki. Selain itu, layanan Profits Online Trading Syariah juga dilengkapi dengan informasi pasar secara real time, hasil riset yang tepercaya dan berbagai berita terkini yang dapat digunakan nasabah sebagai pedoman dalam mengambil keputusan investasi.

Isu yang berkaitan dengan pelaksanaan perdagangan Efek khususnya saham syariah di Pasar Reguler Bursa Efek Syariah ini dipertanyakan kesyariahannya oleh masyarakat sehingga menjadi topic atau bahan kajian yang menarik untuk dibahas. Karena dalam pelaksanaan kegiatan perdagangan saham di Pasar Reguler Bursa Efek sehari-hari, harga saham mengalami fluktuasi. Baik yang disebabkan oleh permintaan dan penawaran saham oleh investor yang mengakibatkan harga saham mengalami kenaikan maupun penurunan harga.

MNCN adalah perusahaan media yang memiliki beragam channel dari televisi, radio, cetak, manajemen bakat, dan rumah produksi. Pendapatan utama perseroan diperoleh melalui bisnis inti konten dan pengoperasian tiga free-to-air yaitu RCTI, MNC TV, dan Global TV.

Pendapatan perusahaan didominasi oleh iklan, sehingga salah satu faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan perusahaan melalui permintaan dari iklan. Peningkatan

demand iklan juga dipengaruhi dari penambahan media yang menyediakan iklan, tingkat konsumsi masyarakat, dan pendapatan perkapita. Apabila dibandingkan dengan competitor, MNCN memiliki valuasi murah dan profitability, efficiency, financial health yang baik dibanding grup media PT Surya Citra Media Tbk (SCMA), PT Net Visi Media Tbk (NETV), dan Intermedia Capital Tbk (MDIA).

MNCN sedang merencanakan ekspansi seluas 21 hektar untuk pembuatan Movieland, proyek Kawasan ekonomi kreatif untuk pembuatan film dan series terbesar di Asia Tenggara. Proyek ini berlokasi di MNC Lido City yang akan menyediakan lingkungan terkendali untuk melaksanakan pra produksi, produksi, dan pasca produksi layaknya Hollywood.

Pelayanan digital untuk pembukaan rekening saham MNC Sekuritas, sudah tersedia secara full online. Digitalisasi yang dilakukan ternyata mulai membuahkan hasil yang impresif. Selama pandemi, pembukaan rekening saham full online melalui aplikasi MNC Trade New tercatat secara rata-rata naik 58% selama bulan April – Agustus 2020 dibandingkan masa sebelum pandemi. Tak hanya itu, nilai transaksi dari platform online trading MNC Trade New mencapai 50% dari total transaksi nasabah retail per Agustus 2020, meningkat 32% dibandingkan periode yang sama sebelumnya.

Bursa Efek Indonesia juga aktif melakukan utilisasi teknologi untuk kegiatan edukasi dan pengembangan pasar. Direktur Utama Bursa Efek Indonesia Inarno Djajadi juga mengungkapkan dukungannya kepada MNC Sekuritas terkait upaya pengembangan pasar modal yang dilakukan.

MNC Trade Syariah adalah online trading berbasis syariah dari MNC Securities yang diperuntukan bagi nasabah-nasabah yang ingin berinvestasi saham di Bursa Efek Indonesia. MNC Trade Syariah pada pelaksanaannya telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.80/DSN-MUI/III/2011 tentang "Penerapan Prinsip Syariah dalam Mekanisme Perdagangan Efek Bersifat Ekuitas di Pasar Reguler Bursa Efek" dan telah mendapatkan sertifikasi dari Dewan Syariah Nasional MUI dengan No 004.41.02/DSN-MUI/V/2016.

Banyaknya investor-investor baru yang berkecimpung di dunia saham khususnya saham syariah memiliki beberapa dampak. Dampak baiknya, peningkatan jumlah investor saham syariah dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi serta memajukan ekonomi syariah di Indonesia. Namun disisi lain, hal tersebut juga harus diiringi dengan pengetahuan nasabah sekuritas atau investor itu sendiri. Investor yang tidak memahami dengan apa yang dilakukannya (dalam hal ini adalah investasi saham syariah) akan mengakibatkan timbulnya unsur gharar dalam transaksi investasi. Gharar merupakan ketidakpastian atau kurangnya pengetahuan subjek dan atau objek kontrak. Kurangnya pengetahuan investor mengakibatkan aktivitas investasi saham hanya didasarkan pada keinginan bukan dengan analisis yang pasti. Selain itu, hal demikian dapat membatalkan tujuan diterbitkannya SOTS di Indonesia, yang mana bertujuan untuk memudahkan investor dalam berinvestasi saham syariah. Namun, dengan adanya unsur gharar dalam transaksi investasi *State Islamic Universit* saham syariah tersebut dapat merusak nilai-nilai syariah itu sendiri terlepas dari kemudahan-kemudahan yang didapatkan dari adanya SOTS. Transaksi tersebut tentu mengakibatkan hal buruk bagi investor yang berkaitan sehingga dapat mengalami kerugian bahkan dapat menjatuhkan minat investasi investor itu sendiri maupun orang lain khususnya dalam berinvestasi saham syariah.

## **B. METODOLOGI PENELITIAN**

Dilihat dari segi objek dan hasil yang akan di dapat, penulis melakukan penelitian menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah (Walidin, Saifullah & Tabrani, 2015: 77). Penelitian dengan pendekatan kualitatif pada umumnya menekankan analisis proses dari proses berpikir secara deduktif dan induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah.

Penelitian kualitatif tidak berarti tanpa menggunakan dukungan dari data kuantitatif, akan tetapi lebih ditekankan pada kedalaman berpikir formal dari peneliti dalam menjawab permasalahan yang dihadapi. Sedangkan pola penelitian ini secara umum bersifat deskriptif, penelitian deskriptif melakukan analisis hanya sampai taraf deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan data secara sistematis, sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Penelitian deskriptif bertujuan menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu. Analisis yang sering digunakan adalah : analisis presentasi dan analisis kecenderungan. Kesimpulan yang dihasilkan tidak bersifat umum. Jenis penelitian deskriptif yang cukup dikenal adalah penelitian survei.

Penelitian ini menggunakan metode pengambilan data berupa observasi dan studi pustaka. Sangadji dan Sopiha (2010:192) menyebutkan observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan indra sehingga tidak hanya dengan pengamatan menggunakan mata. Mendengarkan, mencium, mengecap, dan meraba termasuk bentuk observasi. Instrumen yang digunakan dalam observasi adalah panduan pengamatan dan lembar pengamatan. Menurut Nazir (2013, hlm. 93) bahwa metode studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan menelaah suatu dokumen baik berupa buku, literatur, catatan, serta laporan yang berhubungan dengan masalah yang akan dipecahkan.

Lokasi dari penelitian yang akan diajukan berada di PT. Phintraco Sekuritas Solo yang berlokasi di Jl. Monginsidi No.105, Kestalan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57133. Kantor pusat dari PT. Phintraco Sekuritas yakni ada di Jakarta tepatnya di The East Tower 16th, Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung Kav. E3.2 No.1, Kuningan Timur, RT.5/RW.2, Kuningan, Kuningan Timur, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12950. Dengan pelaksanaan penelitian yang di tempuh sekitar 2 minggu, yaitu pada 4 April – 14 & 26 April 2022.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Analisis Fundamental dan Penerapan Prinsip Syariah pada Produk Saham MNCN**

Dikeseempatan ini, penulis akan memberikan satu contoh analisis saham beserta penjelasan dalam segi Syariah dalam suatu perusahaan yakni saham dari PT. Media Nusantara Citra Tbk (MNCN).

Sedikit tentang MNCN, pada tanggal 22 Juni 2007, perusahaan resmi mencatatkan saham perdananya di Bursa Efek Indonesia. Saat ini, mayoritas saham digenggam oleh

Global Mediacom (dahulu Bimantara Citra) dengan porsi saham sekitar 65,12% dan masyarakat sekitar 34,9%. Saham MNC terhitung likuid dan memiliki tren peningkatan signifikan dari tahun ke tahun.

Berdasarkan Anggaran Dasar Perseroan, yang tercatat di Bursa Efek Indonesia, MNC bergerak di bidang perdagangan umum, pembangunan, perindustrian, pertanian, pengangkutan, percetakan, multimedia melalui perangkat satelit dan perangkat telekomunikasi lainnya, jasa dan investasi. Perusahaan ini memiliki bisnis inti dalam konten dan kepemilikan dan pengoperasian 3 dari 10 televisi Free-To-Air nasional di Indonesia. MNCN memiliki 3 TV Free-To-Air (FTA) - RCTI, MNCTV dan GlobalTV - serta 18 saluran yang dibuat dan diproduksi oleh MNC yang disiarkan di TV-berbayar. Saat ini, MNC juga memiliki bisnis berbasis media lainnya yang mendukung bisnis inti MNC. Bisnis tersebut terdiri dari radio, media cetak, manajemen talenta, dan rumah produksi. MNC didirikan pada tanggal 17 Juni 1997. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada bulan Desember 2001. Dan berikut adalah IPO (initial Public offering) dari PT. Media Nusantara Citra Tbk (MNCN).

IPO Dates	IPO Obligasi	Rights Issue
IPO Date		22 Juni 2007
Saham Penawaran		4.125.000.000
Saham Pendiri		9.625.000.000
Total Saham Terdaftar		13.750.000.000
Persentase		30,00%
Harga Penawaran		900 (IDR)
Dana Terkumpul		3.712.500.000.000 (IDR)
Biro Administrasi Efek		PT. BSR Indonesia
Penjamin Emisi Utama		PT. Bhakti Securities, PT. Danareksa Sekuritas
Papan Pencatatan		Main

IPO adalah penawaran saham pertama kali oleh perusahaan tertutup kepada public (Darmadji, 2001). Dengan melakukan IPO perusahaan yang sebelumnya tertutup berubah menjadi perusahaan terbuka. Nah, didalam gambar tersebut dijelaskan bahwa MNCN terdadar di tanggal 22 Juni 2007. Setelah itu, sudah banyak yang bergabung dan berinvestasi lewat perusahaan ini, mungkin dikarekan sudah banyak dikenal oleh masyarakat sebab jaringan televisi dan lain-lain.

Dan ternyata perusahaan ini bukan hanya mempunyai 1 saham saja, mereka mempunyai saham grup diantaranya Bank MNC Internasional (BABP), saham -6,91%, ke Rp 350, MNC Kapital Indonesia (BCAP), -6,91%, ke Rp 175, MNC Investama

(BHIT), -6,45%, ke Rp 116, dll. Maka dari itu masyarakat yang akan berinvestasi lebih mudah mencari informasi terkait saham MNC ini.

Selama MNCN bermula, banyak naik turun angka dari tahun ke tahun, pun begitu dari hari ke hari. Di tahun pertama, dimulai dengan angka 207 hingga naik sampai ke angka 700 hanya dengan beberapa hari. Dan per minggu ini, angka ini sedang turun di periodenya. Maka para investor pada kesempatan ini bisa membeli sebanyak-banyak nya saham ini.

Dalam hal ini, MNCN telah dievaluasi dan resmi mendapatkan sertifikat kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) dengan nomor 004.41.02/DSN-MUIV/2016. MNC Trade Syariah dikembangkan sesuai dengan aturan fatwa DSN- MUI No.80/DSN-MUI/III/2011 tentang "Penerapan Prinsip Syariah dalam Mekanisme Perdagangan Efek Bersifat Ekuitas di Pasar Reguler Bursa Efek" sehingga dapat bertransaksi sesuai dengan prinsip syariah, di antaranya:

- a. Hanya dapat dipergunakan untuk melakukan transaksi saham-saham syariah yang terdapat di dalam Daftar Efek Syariah (DES).
- b. Tidak mengandung riba. Tidak ada fasilitas dana pinjaman (limit trading) sehingga nasabah hanya dapat berinvestasi sesuai dengan dana yang dimiliki
- c. Terhindar dari short selling. Sistem MNC Trade Syariah secara otomatis menolak transaksi tersebut.
- d. Dana investor ditampung dalam bentuk Rekening Dana Nasabah di bank Syariah.
- e. Tampilan workspace yang menampilkan saham-saham yang termasuk dalam daftar efek syariah
- f. Saham yang bukan termasuk dalam kategori syariah akan di berikan tanda khusus (dicoret pada kode sahamnya) sehingga nasabah dapat mengetahui bahwa saham tersebut tidak termasuk dalam daftar efek syariah.
- g. Fitur-fitur lainnya seperti riset, data-data fundamental saham, grafik saham, dan lainnya yang membantu nasabah dalam berinvestasi dengan nyaman.

Indeks saham berbasis syariah lebih potensial berkembang dari pada indeks saham konvensional Artinya, instrumen berbasis syariah sangat digemari investor sebagai alternatif investasi. Selain itu, produk berbasis syariah cukup berkembang dan inovatif. Setidaknya ada dua syarat untuk menyatakan bahwa suatu saham bisa kita kategorikan tidak melanggar ketentuan syariah. Kedua syarat itu adalah sebagai berikut

- a. Perusahaan tidak bertentangan dengan syariat Islam yang dimaksud dengan perusahaan yang tidak bertentangan dengan syariat Islam yaitu perusahaan dengan bidang usaha dan manajemen yang tidak bertentangan dengan syariat, serta memiliki produk yang halal. Perusahaan yang memproduksi minuman keras atau perusahaan keuangan konvensional tentu saja tidak memenuhi kategori ini (Sutedi. 2011: 207)

b. Semua saham yang diterbitkan memiliki hak yang sama. Saham adalah bukti kepemilikan atas sebuah perusahaan. maka peran setiap pemilik saham ditentukan dari jumlah lembar saham yang dimilikinya. Akan tetapi, pada kenyataannya ada perusahaan yang menerbitkan dua macam saham, yaitu saham biasa dan saham preferen yang tidak punya hak suara, tetapi punya hak untuk mendapatkan dividen yang sudah pasti. Tentunya hal ini bertentangan dengan aturan syariah tentang bagi hasil. Saham yang sesuai syariat adalah saham yang setiap pemiliknya memiliki hak yang proporsional dengan jumlah lembar saham yang dimilikinya (Sutedi, 2011: 208).

Salah satu pilar dari bentuk pasar modal ideal adalah adanya infrastruktur informasi bursa efek yang transparan, tepat waktu dan merata di publik ditunjang oleh mekanisme pasar yang wajar. Mekanisme bursa efek yang wajar juga menyangkut kewajaran permintaan dan penawaran serta menyangkut niat investor dalam melakukan transaksi (Sutedi, 2011). Secara umum mekanisme bursa efek yang wajar menurut syariah meliputi aspek-aspek sebagai berikut:

- a. Kewajaran penawaran menjual efek yang belum dimiliki.
- b. Kewajaran penawaran mengganggu jumlah efek yang beredar.
- c. Kewajaran permintaan adanya permintaan palsu.
- d. Kewajaran kekuatan pasar likuiditas perdagangan (Sutedi, 2011 : 212)

## **2. Analisis Teknikal pada Pembelian Saham MNCN di Aplikasi Profits**

Tata cara pembelian produk MNCN pada aplikasi Profits yakni:

1. Transfer dana deposit yang nantinya akan digunakan untuk jual beli, dana tersebut dikirim lewat nomor RDN masing-masing account yang berada di page account.
2. Setelah dana terdepositkan akan ada pemberitahuan mutasi dana dari Profits melalui email atau pada aplikasinya sudah berganti yang tadinya **WAIT** menjadi **DONE**.
3. Setelah itu, di page market info, agar langsung untuk membeli sebagian saham dari MNCN. Atau juga bisa melihat chartnya terlebih dahulu, untuk mengetahui progress angka di perusahaan ini.
4. Silahkan membeli dengan harga yang bisa ditentukan.
5. Setelah itu, akan ada pemberitahuan apakah sudah terjual atau belum di page portfolio.
6. Dan jika belum terjual maka open sell akan bernilai angka yang telah ditentukan.
7. Setelah itu tunggu proses tersebut selesai, dan akan mengikuti naik turunnya angka di perusahaan tersebut.
8. Di proses penjualan maka bisa langsung ke chart perusahaan tersebut, akan terdapat angka berapa yang akan dijual dari angka lot yang telah dimiliki.

#### **D. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil Laporan Kerja di atas penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa mekanisme jual beli saham syariah produk saham MNCN sudah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Saham pada dasarnya merupakan bukti kepemilikan seseorang atas suatu perusahaan (emiten) dan berfungsi sarana penyertaan modal (investasi).

Saham merupakan barang yang sah diperjualbelikan dengan ketentuan usaha yang dilakukan oleh emiten adalah usaha yang halal. Pasar modal merupakan tonggak penting dalam perekonomian dunia saat ini. Banyak industri dan perusahaan yang menggunakan institusi ini sebagai media untuk menyerap investasi dan media untuk memperkuat posisi keuangannya. Pasar modal memiliki peran yang besar bagi perekonomian suatu negara karena pasar modal menjalankan dua fungsi sekaligus, yaitu fungsi ekonomi dan fungsi keuangan.

Pasar modal dikatakan memiliki fungsi ekonomi karena menyediakan fasilitas yang mempertemukan dua kepentingan, yaitu pihak yang memiliki kelebihan dana dengan perusahaan dengan harapan untuk mendapatkan imbalan. Perusahaan dapat memanfaatkan dana tersebut untuk kepentingan investasi tanpa harus menunggu tersedianya dana dari operasi perusahaan. Pasar modal dikatakan memiliki fungsi keuangan, karena pasar modal memberikan kemungkinan dan kesempatan memperoleh imbalan bagi pemilik dana. Pembelian saham atau pengambilan keputusan pembelian saham alangkah baiknya jika seorang investor memahami alur dan cara pembelian saham pada aplikasi Profits untuk produk saham MNCN dan menguasai harga pasar saham yang sedang berlaku. Saham bisa dibeli oleh siapa saja jika syarat dan ketentuan hukum yang berlaku sudah terpenuhi semuanya.

#### **E. UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih saya haturkan kepada KSPPS BMT Bina Insan Mandari karena telah menyediakan tempat sebagai bahan untuk penelitian. Kepada Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia karena telah memberikan wadah bagi mahasiswa untuk berkembang melalui penelitian, serta kepada teman-teman yang telah memberi saya motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan tulisan ini. Semoga apa yang telah saya tulis dapat bermanfaat bagi para pembaca dan menjadi amal jariyah.

#### **F. DAFTAR PUSTAKA**

Adrian Sutedi. 2011. Good Corporate Governance. Jakarta: Sinar Grafika

BEI.(2008). Kantor Perwakilan Bursa Efek Indonesia. Retrieved from [www.bei.co.id](http://www.bei.co.id)

Darmadji, M. Dan M. Fakhruddin. 2001, Pasar Modal Di Indonesia, Jakarta: Salemba Empat.

Etta Mamang Sangadji, Sopiah. 2010. Metodologi Penelitian. Yogyakarta

MNC.Sekuritas (2018).Kantor Pusat MNC Sekuritas. Retrieved from [www.mncsekuritas.id](http://www.mncsekuritas.id)



Fitria, T. N. (2016). Kontribusi Ekonomi Islam Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(03).

Fitria, T. N. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02).

Nazir, Moh. (2013). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia

Sharia Online Trading Syste (SOTS)", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Al-Tijary*, Vol.2, No. 2, 2017

Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990. Tentang Lembaga Keuangan.

Sutedi Adrian. 2011. "Pasar Modal Syariah: Sarana Investasi Keuangan Berdasarkan Prinsip Syariah". Jakarta: Sinar Grafika.

Walidin, W., Saifullah, & Tabrani. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif & Grounded Theory*. Aceh: FTK Ar-Raniry Press.

**PELATIHAN PEMBUKUAN PELAKU UMKM DI DESA TANJUNGSARI  
KECAMATAN BANYUDONO KABUPATEN BOYOLALI**

<sup>1</sup>Yuwita Ariessa Pravasanti, <sup>2</sup>Desy Nur Pratiwi, <sup>3</sup>Ika Diah Purwati, <sup>4</sup>Lestari Puji Astuti, <sup>5</sup>Nadia Nuriana  
Devi

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia  
Email: [yuwita.ariessa.pravasanti@gmail.com](mailto:yuwita.ariessa.pravasanti@gmail.com)

**Abstrak :** Kegiatan penyuluhan pembukuan sederhana yang dilakukan kepada Pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM), di dusun karangkepoh dan jomboran Desa Tanjungsari disambut dengan respon positif dan para pelaku UMKM yang kami berikan penyuluhan juga memberikan kontribusi sangat baik. Kegiatan pengabdian ini membuat para pelaku usaha kecil mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha dan juga perkembangan usahanya melalui pembukuan atau pencatatan sederhana yang mudah diaplikasikan. Tujuan kegiatan penyuluhan ini yaitu, pelaku UMKM khususnya di Dusun Karangkepoh dan jomboran Desa Tanjungsari memahami cara berwira usaha yang baik melalui pencatatan ataupun pembukuan keuangan sehingga memudahkan dalam mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan.

**Kata Kunci :** *Pembukuan sederhana, Tanjungsari, UMKM*

**Abstract:** *Simple bookkeeping counseling activities carried out against small and medium-sized micro enterprises (MSMEs), in karangkepoh hamlets and tanjungsari villages were greeted with a positive response and the MSME actors we provided counseling also contributed very well. This devotion activity makes small business actors gain knowledge and skills in running a business and also the development of their business through simple bookkeeping or recording that is easy to apply. The purpose of activities through this counseling is, MSME actors, especially in Karangkepoh Hamlet and Tanjungsari Village jomboran, understand how to have good business experience through recording or financial bookkeeping so as to facilitate in knowing the development of the business carried out.*

**Keywords :** *MSMEs, Simple Bookkeeping, Tanjungsari*

## **PENDAHULUAN**

Pada saat ini banyak dari berbagai kalangan memilih untuk merintis usaha sendiri. Istilah ini sering disebut sebagai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Menurut Rudjito (2003) Usaha mikro kecil menengah adalah usaha yang memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian negara Indonesia, baik dari segi penciptaan lapangan kerja maupun segi jumlah

usahanya. Adapun fungsi dari umkm adalah memenuhi kebutuhan masyarakat secara cepat, membuka peluang lapangan pekerjaan, menciptakan kondisi ekonomi yang lebih sejahtera dan merata, serta meningkatkan devisa Indonesia. UMKM juga berkontribusi signifikan untuk mengurangi pengangguran di Indonesia. Melihat peran penting tersebut, maka dibutuhkan dukungan dari seluruh pihak untuk mengembangkan dan mewujudkan umkm yang maju, mandiri, dan modern. Salah satu contoh usaha mikro yang sering kita temui adalah toko kelontong yang mendirikan usahanya di pasar tradisonal atau di rumah-rumahan. Bisnis sekecil apapun membutuhkan perhatian khusus atas pengelolaan keuangan, baik itu proses akuntansi maupun pembukuannya.

Pembukuan dalam usaha mikro kecil menengah (UMKM) membutuhkan pembukuan secara sederhana, yaitu pencatatan aliran uang kas yang didalamnya terdapat pendapatan/pengeluaran baik secara tunai atau kredit. Pembukuan pada dasarnya adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan, yang kemudian hasil dari laporan tersebut diberitahukan kepada pihak-pihak yang membutuhkan.

Di Desa Tanjungsari Kecamatan Banyudono Kabupaten Boyolali dengan jumlah penduduk sebanyak 359 kepala keluarga, sebagian besar penduduknya memiliki mata pencaharian sebagai petani dan pengusaha mikro. Desa Tanjungsari berbatasan dengan Desa Glintang Kec. Sambu (sebelah Utara), Desa Ketaon Kec. Banyudono (sebelah Selatan), Desa Gumukrejo Kec. Teras (sebelah Barat), dan Desa Trayu Kec. Banyudono (sebelah Timur). Usaha rumahan yang dilakukan mayoritas penduduk Desa Tanjungsari seperti toko sembako, penjual kelontong, penjual sayuran rumahan dan lain-lain.

Sebagian besar pelaku usaha tersebut tidak melakukan pencatatan keuangan dan masih kurang memahami akuntansi dan pelaporan keuangan serta urgensi penggunaannya. Mereka masih cenderung untuk mengambil keputusan berdasarkan intuisi dan pengalaman. Oleh karena itu dinilai perlu untuk membekali mereka dengan pengetahuan tentang akuntansi dan pelaporan. Walaupun ada pencatatan yang selama ini mereka lakukan, pembukuan UMKM selama ini umumnya sangat sederhana dan cenderung mengabaikan kaidah administrasi keuangan yang standar.

Tujuan mengadakan pelatihan pembukuan pelaku UMKM Di Desa Tanjungsari untuk meningkatkan kemampuan para pengusaha kecil menengah dalam melakukan pembukuan sederhana (terutama pembukuan kas). Adapun sasaran yang ingin dicapai pada pengabdian ini adalah timbulnya keinginan dan kesadaran para pengusaha kecil menengah tentang pentingnya melakukan pembukuan sederhana (terutama pembukuan kas) bagi usaha bisnis mereka yang dijalani saat ini.

## **METODE PELAKSANAAN**

Permasalahan yang muncul dari hasil observasi lapangan oleh tim pelaksana pengabdian, diketahui bahwa di Desa Tanjungsari Kecamatan Banyudono Kabupaten Boyolali sebagian besar usaha mikro tidak melakukan pencatatan atas transaksinya, serta belum memisahkan antara harta pribadinya dengan harta atau penghasilan usahanya. Alasan mereka tidak melakukan pencatatan atas transaksi keuangan karena kesibukan mereka yang mengurus atau mengelola usahanya, menganggap remeh pembukuan, dan tidak tahu cara melakukan pembukuan. Berdasarkan permasalahan yang sering muncul, maka salah satu solusi yang dapat diberikan adalah memberdayakan usaha kecil dan mikro (UMKM) di Desa Tanjungsari Kecamatan Banyudono Kabupaten Boyolali dengan memberikan pelatihan pembukuan keuangan sederhana. Metode pelaksanaan yang dilakukan oleh tim pengabdian adalah :

### **A. Survey lapangan**

1. Melakukan pengenalan kepada perangkat desa dan melakukan perijinan.
2. Melakukan pengenalan dan pendekatan dengan pelaku UMKM di Desa Tanjungsari Kecamatan Banyudono Kabupaten Boyolali.

### **B. Persiapan pelaksanaan kegiatan**

Dalam persiapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Tanjungsari yaitu melakukan penyuluhan pentingnya pembukuan bagi pelaku UMKM di Desa Tanjungsari. Kegiatan ini dilakukan secara langsung dengan mengunjungi tempat usaha pelaku UMKM. Kegiatan perencanaan pengabdian ini dilakukan pada hari Selasa, 08-09 Februari 2022 dengan 2 kegiatan yaitu:

1. Perizinan ke Kantor Desa Tanjungsari, Boyolali
2. Survey beberapa tempat kegiatan UMKM Desa Tanjungsari, Boyolali

### C. Pelaksanaan kegiatan pelatihan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan secara langsung ditempat usaha UMKM berada. Metode ini digunakan supaya para pelaku usaha dapat focus terhadap pelatihan dan lebih leluasa dalam berdiskusi berkenaan dengan permasalahan yang sedang dihadapi. Pelaksanaan Pk Mini dilaksanakan pada tanggal 14 s/d 15 Februari 2022.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PkM dilaksanakan dengan tujuan para pelaku UMKM di Desa Tanjungsari lebih memahami dan menjalankan pembukuan secara sederhana. Dengan pembukuan yang tepat, maka diharapkan para pelaku UMKM lebih memahami bisnisnya dan dapat mengembangkan usahanya. Pada hari Senin dan Selasa, 14-15 Februari 2022 dilaksanakan kegiatan penyuluhan pada 2 kegiatan UMKM diantaranya :

- A. Pada tanggal 14 Februari 2022 dilakukan kegiatan penyuluhan pelatihan pembukuan usaha pada UMKM “Yulaika Pizza Mini” di Dusun Karangkepoh pukul 09.00 s/d 16.00 dengan rincian :
  1. Persiapan pelaksanaan penyuluhan UMKM
  2. Pembukaan
  3. Penyampaian penyuluhan terkait pentingnya pembukuan dalam melaksanakan usaha, melakukan wawancara berkenaan dengan pengetahuan mereka, berdiskusi mengenai permasalahan dalam pembukuan dan memberikan solusi pelatihan pembukuan secara lisan. Pelatihan ini dilaksanakan secara langsung sehingga pelaku UMKM dapat melakukan praktek secara langsung, serta dapat berdiskusi apabila terdapat kesulitan dalam melakukan pembukuan.
  4. Penutup



**Gambar 1 Kegiatan Penyuluhan pada UMKM “Yulaika Pizza Mini” di Dusun Tanjungsari**

B. Pada tanggal 15 Februari 2022 dilakukan kegiatan penyuluhan pelatihan pembukuan usaha pada UMKM “Rahma Snack” di Dusun Karangkepoh meliputi :

1. Persiapan Pelaksanaan Penyuluhan
2. Pembukaan pelatihan
3. Penyampaian penyuluhan dengan wawancara langsung pada tempat UMKM tersebut serta memberi tahu bahwa pembukuan dalam pengelolaan usaha sangat diperlukan. Pelaku UMKM langsung praktek secara langsung dengan tim pengabdian. Peserta juga langsung dapat bertanya mengenai kesulitan yang dihadapi pada saat melakukan pembukuan.



**Gambar 2 Kegiatan Penyuluhan pada UMKM “Rahma Snack” di Dusun Tanjungsari**

Hasil dari kegiatan ini adalah para pelaku UMKM sudah dapat melakukan pembukuan keuangan sederhana secara mandiri. Dengan pembukuan keuangan yang disiplin, para pelaku UMKM akan dapat memahami posisi keuangan serta membuat keputusan yang tepat bagi bisnisnya.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Pembukuan pada dasarnya adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan, yang kemudian hasil dari laporan tersebut diberitahukan kepada pihak-pihak yang membutuhkan. Dalam usaha mikro kecil menengah (UMKM) membutuhkan pembukuan secara sederhana, yaitu pencatatan aliran uang kas yang didalamnya terdapat pendapatan/pengeluaran baik secara tunai atau kredit. Kegiatan penyuluhan pembukuan sederhana yang dilakukan tim pengabdian terhadap Pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM), di dusun karangkepoh dan jomboran Desa Tanjungsari disambut dengan respon positif dan para pelaku UMKM yang kami berikan penyuluhan juga memberikan kontribusi sangat baik. Kegiatan pengabdian ini membuat para pelaku usaha kecil mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam menjalankan usaha dan juga perkembangan usahanya melalui pembukuan atau pencatatan sederhana yang mudah diaplikasikan. Tujuan kegiatan ini yaitu, pelaku UMKM khususnya di Dusun Karangkepoh dan jomboran Desa Tanjungsari memahami cara berwira usaha yang baik melalui pencatatan ataupun pembukuan keuangan sehingga memudahkan dalam mengetahui perkembangan usaha yang dijalankan.

### **B. Saran**

Dalam pembukuan sederhana untuk pelaku usaha kecil bisa mengetahui perkembangan usahanya, sebagai permulaan dapat membuat pencatatan berupa :

1. Peserta dapat dengan disiplin melakukan pembukuan sederhana guna mengetahui posisi keuangan usaha
2. Pemerintah Desa melakukan pendampingan secara berkelanjutan agar para pelaku UMKM tetap melaksanakan pembukuan keuangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, M. W., Kusuma, I. L., Kristiyanti, L. M. S., Fitria, T. N., & Budiyono, B. (2016). Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku Umkm Di Kecamatan Tasikmadu Karanganyar. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 4(1), 1–23.
- D. N. Pratiwi and P. Y. Ariessa, “Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Pengelola Keuangan Yayasan Badan Wakaf Al-Mutaqien,” *BUDIMAS J. Pengabdi. Masy.*, vol. 02, no. 01, pp. 142–146, 2020, doi: <http://dx.doi.org/10.29040/budimas.v2i2.1366>.
- Rudjito. 2003. Strategi Pengembangan Umkm Berbasis Sinergi Bisnis, Makalah Yang Disampaikan Pada Seminar Peran Perbankan Dalam Memperkokoh Ketahanan Nasional Kerjasama Lemhanas RI dengan BRI, April.
- Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., & Sugianto, R. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kecil ( Mikro ) Di Dusun Bore Desa Kopang. *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2, 163–172.



