



Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi, dan Bisnis

Vol. 1 No.2 Nopember 2020
e-ISSN 2745-7273



TIM EDITORIAL

Editor in Chief

[Dr. Muji Gunarto](#) – Universitas Bina Darma

Associate Editors

[Dr. Abdul Basyith](#) – Universitas Muhammadiyah Palembang

[Dr. Rismawati](#) - STIESA Surabaya

[Dr. Omar Hendro](#) – Universitas Muhammadiyah Palembang

[Dr. Hardiyansyah](#) – Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Serelo Lahat

[Risqo Wahid, M.Sc.](#) – Universitas Indo Global Mandiri

[Fitriya, Ph.D.](#) – STIE Serelo Lahat



DAFTAR ISI

Judul dan Penulis	Halaman
Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih dalam Membentuk Karakter Siswa Sekolah Sepakbola di Kota Palembang <i>Sunarto Sunarto, Ratu Mutialela Caropeboka</i>	1 - 16
Pengaruh Kualitas Pembelajaran, Kualitas Tutor dan Motivasi Terhadap Prestasi Belajar Mahasiswa Universitas Terbuka Palembang <i>Heldiono Heldiono, Indawan Indawan, Sakdiah Wati</i>	16 - 29
Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Pendapatan Pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau <i>Miki Indika, Abdika Jaya, Novi Septianah</i>	30 - 49
Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Moderasi Kebijakan Dividen: Studi Pada Perusahaan Properti, Real Estate dan Konstruksi Bangunan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017 <i>Ali Imron, Desi Kurniawati</i>	50 - 65
Peran Reputasi Perusahaan dalam Membangun Kepercayaan Pelanggan Maskapai Penerbangan <i>Nurkholish Majid</i>	66 - 72
Komunikasi Jarak Jauh Antara Orang Tua Dan Anak: Studi Deskriptif Tentang Orang Tua Dengan Anak Yang Merantau Ke Kota Palembang <i>Ketrin Viola, Isna Wijayani</i>	73 - 79
Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Iphone di Banjarmasin Norbaiti Norbaiti, Winda Setia Rahmi	80 - 91

Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih Dalam Membentuk Karakter Siswa Sekolah Sepakbola di Kota Palembang

Sunarto & Ratu Mutialela Caropeboka

Magister Ilmu Komunikasi Universitas Bina Darma

Abstract

Interpersonal communication in training soccer students between coaches and students is still not effective in shaping character. Effective interpersonal communication between trainers and school students is needed so that students who have character, character, honesty, hard work, discipline, and nationalism based on Pancasila are needed. This study aims to analyze the effectiveness of interpersonal communication between trainers and students in shaping student character. The trainer's interpersonal communication effectiveness variables include: material, method, and time; while the student character variables are limited to: religious, honest, hard work, disciplined, and nationalist. Data analysis in this study used descriptive statistical analysis and inferential analysis uses Structural Equation Modeling (SEM). Data were analyzed using LISREL 8.7 statistical software. The results of the study based on the statistical analysis of the structural equation model (Structural Equation Modeling) obtained a t-value of $4.56 > 1.96$ and the Standardized Solution of 0.50. This means that it is concluded that the effectiveness of coach interpersonal communication has a positive and significant effect in shaping the character of football school students in the city of Palembang. The effectiveness of the coach's interpersonal communication has a direct effect of 50 percent in shaping the character of students. The higher the effectiveness of interpersonal communication between trainers and students, the more it will improve the character building of students, so that later students with religious, honest, hard-working, disciplined and nationalist characters are formed based on Pancasila).

Keywords: Effectiveness of coach interpersonal communication, student character, structural equation modeling

1. Pendahuluan

Sepakbola merupakan salah satu cabang olahraga yang paling banyak digemari masyarakat Indonesia, mulai dari lapisan anak-anak sampai dengan orang dewasa terutama laki-laki. Secara psikologis, anak laki-laki lebih aktif dan tertarik pada sepakbola, karena sebagian besar anak laki-laki selalu mempertontonkan ketrampilan gerakanya dalam berbagai situasi.

Di kota Palembang, untuk pembinaan sepakbola usia muda banyak disalurkan lewat sekolah sepakbola (SSB). Sekolah sepakbola memiliki peranan yang sangat penting dalam mengembangkan sepakbola di masyarakat terutama pada tingkatan akar rumput. Sekolah sepakbola merupakan salah satu cara atau metode yang praktis bagi pelatih untuk mengajak siswa-siswanya secara aktif dari berbagai kalangan untuk menggemari olahraga. Sekolah sepakbola bertujuan untuk menampung dan membina anak-anak muda yang berkeinginan untuk bermain sepakbola dengan diberi pelatihan, baik teori dasar dan ketrampilan bermain bola dengan benar. Tujuan lainnya adalah bahwa dengan kegiatan bermain sepakbola, secara bertahap anak-anak dididik bagaimana bersikap dan berperilaku, yang pada akhirnya terbentuk karakter yang baik.

Komunikasi interpersonal merupakan peristiwa yang seharusnya muncul setiap saat. Komunikasi jenis ini dapat terjadi antara pelatih dengan siswa, atau antara siswa dengan siswa. Namun, karena pelatih yang memegang kendali di SSB, penanggung jawab utama kegiatan komunikasi interpersonal yang komunikatif terletak pada tangan pelatih.

Komunikasi interpersonal melibatkan dua orang dan bersifat pribadi, sebab keduanya memiliki hubungan untuk saling mempercayai juga memahami dan meningkatkan komunikasi dari hati ke hati. Komunikasi dilakukan secara langsung, misalnya melalui percakapan tatap muka, melalui telepon atau dalam bentuk pesan melalui *whatsAPP* (WA) secara pribadi.

De Vito (2018) menyatakan, bahwa apabila seseorang berkomunikasi dengan orang lain, maka seseorang tersebut telah belajar dengan dirinya sendiri dan juga memperoleh pemahaman penting melalui proses belajar dan interaksi dengan orang lain. Dengan berkomunikasi dan berinteraksi dengan orang lain, diharapkan seseorang mampu belajar untuk menghormati perbedaan pandangan, sikap, perilaku, dan perbedaan budaya dimana seseorang itu dibesarkan. Sebab dengan jalan berinteraksi seseorang akan menemukan karakter yang ada pada dirinya.

Karakter setiap orang berbeda-beda sebab karakter adalah akhlak atau budi pekerti, sifat kejiwaan dimana setiap orang dengan orang lainnya memiliki perbedaan. Seseorang berkarakter maka seseorang itu mempunyai karakter, berperilaku, memiliki kepribadian, memiliki tabiat dan watak. Karakter merupakan pendidikan budi pekerti, pendidikan watak, norma, moral dengan tujuan untuk membantu peserta didik mengembangkan jati diri kearah yang lebih baik dalam kehidupan sehari-hari (Gunawan, 2017).

Hasil observasi penelitian dengan beberapa pelatih di sekolah sepakbola Palembang, diketahui bahwa masih banyak siswa yang cenderung kurang percaya diri (pendiam, pemalu, dan minder), kurang disiplin, kurangnya kesadaran akan tanggung jawab, kurang memperhatikan pelajaran, sering mengganggu kawannya atau sering datang terlambat, sehingga permasalahan ini harus segera diselesaikan oleh pelatih agar nantinya dapat membuat sikap siswa menjadi siswa yang berkarakter (Wawancara dengan pelatih Persegrata, pelatih Putra Sukma, dan pelatih Perisai tanggal 05 Januari 2020).

Menurut Azwar (2016) bahwa pemahaman diri mengenai sikap sangat penting dalam mempelajari masalah perubahan dan pengubahan sikap, tidak saja dalam mencoba mengerti sebab-sebab berubahnya sikap seseorang terhadap sesuatu objek tetapi juga dalam memahami mengapa orang berperilaku tidak sesuai dengan sikapnya. Salah satu cara untuk mengatasi masalah sikap dan perilaku siswa agar menjadi siswa yang berkarakter tersebut pelatih diharapkan mampu meningkatkan pemahaman diri para siswa.

Perubahan sikap dan perilaku siswa sebagai dasar pedoman pelatih untuk menanamkan nilai karakter siswa. Seperti pemahaman perubahan sikap yang dijelaskan dalam teori *Johari Window*, teori disonansi kognitif Festinger (Azwar, 2016; West dan Turner, 2017), dan teori konsistensi afektif-kognitif Rosenberg (Azwar, 2016). Berdasar uraian, peneliti akan melakukan penelitian berjudul: “Efektivitas komunikasi interpersonal pelatih dalam membentuk karakter siswa sekolah sepakbola di kota Palembang”

2. Tinjauan Literatur

2.1. Komunikasi, Proses Komunikasi Interpersonal

Definisi komunikasi dilihat dari sudut istilah (terminologis) adalah sebuah proses dimana pesan disampaikan dari seseorang kepada orang lain. Carl I. Hovland, Janis, dan Kelly (1953) dalam Susanto (2018), bahwa komunikasi merupakan proses penyampaian pesan dalam bentuk rangsangan atau kata-kata dari komunikator kepada komunikan dengan tujuan untuk mengubah perilaku. Menurut Berelson dan Steiner (1964) dalam Roudhonah (2019) menyatakan, bahwa komunikasi adalah proses penyampaian informasi, ide, dengan menggunakan lambang-lambang dalam bentuk perkataan, angka atau gambar.

Laswell (1960) dalam Roudhonah (2019) mengatakan bahwa komunikasi adalah proses yang menjelaskan "siapa", mengatakan "apa", "dengan saluran apa", "kepada siapa" dan "dengan akibat atau hasil apa" (*who? says what? In which channel? to whom? With what effect?*).

Bila kita pahami dari semua pendapat yang mewakili diatas, maka komunikasi didefinisikan sebagai sebuah proses, dimana pesan disampaikan oleh komunikator kepada komunikan, yang mana pesan-pesan tersebut bisa berupa lambang bahasa maupun isyarat, gaya, atau gambar, dan antara komunikator dan komunikan memiliki kesamaan makna sehingga komunikasi berjalan dengan lancar.

Panuju (2018) mengemukakan, bahwa proses komunikasi ialah langkah/ tahap penciptaan sebuah informasi sehingga terjadi kegiatan komunikasi.

Definisi Komunikasi Interpersonal ialah sebuah proses komunikasi dimana dilakukan secara langsung oleh dua orang individu, bisa berlangsung secara berhadapan (*face to face*), bisa juga melalui sebuah medium telepon (Roudhonah, 2019).

De Vito (2018) berpendapat, bahwa komunikasi interpersonal bisa dilakukan oleh dua orang atau sekelompok kecil orang. Dalam menyampaikan pesannya, komunikasi jenis ini dilakukan dengan langsung oleh komunikator kepada komunikan..Jadi, menurut De Vito, dalam komunikasi interpersonal terdapat elemen-elemen pokok yaitu antara orang atau sekelompok kecil orang, pesan-pesan, efek dan feedback (umpan balik).

Menurut Barnawi et al. (2014) dalam Caropeboca dan Isnawijayani (2020), bahwa karakter merupakan cara berfikir dan berperilaku yang menjadi ciri setiap individu untuk hidup dan bekerjasama, baik dalam lingkungan keluarga, masyarakat, bangsa dan negara dengan ditunjukkan perilaku yang bertanggung jawab kepada setiap keputusan dan mempertanggungjawabkan setiap akibat dari keputusan yang telah diambilnya. Dapat disimpulkan bahwa semua nama dari karakter merupakan ciri pribadi yang meliputi hal-hal, seperti prilaku, kebiasaan, ketidaksukaan/kesukaan, potensi, nilai-nilai dan pola-pola pemikiran.

2.2 Teori Jendela Johari (Johari Window)

Salah satu teori untuk mempelajari kepribadian seseorang adalah dengan menggunakan konsep Jendela Johari (*Johari Window*). Konsep ini dikembangkan oleh Joseph Luft dan Harry Ingham pada tahun 1955, yang kemudian disingkat dengan nama Johari. Menurut Hutagalung (2007), Kerangka analisa hubungan ini berupa jendela, yang menggambarkan jendela komunikasi seseorang atas kemauan sendiri untuk memberi dan menerima umpan balik, baik berbentuk informasi, pujian maupun kritik dari orang lain untuk kepentingan pengembangan kepribadian seseorang.

Joseph Luft dan Hary Ingham menggambarkan hubungan diri seseorang itu sebagai sebuah jendela. Jendela pertama berisi hal-hal yang diketahui oleh diri sendiri dan oleh orang lain, maka disebut daerah terbuka. Jendela kedua berisi sesuatu yang tidak diketahui diri sendiri tetapi orang lain mengetahui, maka disebut daerah buta. Jendela ketiga berisi hal-hal yang diketahui oleh diri sendiri namun tidak diketahui oleh orang lain (disebut daerah tersembunyi). Sedangkan jendela yang keempat berisi sesuatu yang diri sendiri tidak tahu maupun orang lain juga tidak tahu. Jendela yang keempat ini dinamakan daerah tidak sadar (Hutagalung, 2007; Harapan dan Ahmad, 2014).

Menurut Hutagalung (2007) dalam bukunya berjudul Pengembangan Kepribadian, menyatakan bahwa bagian I dan II dari gambar diatas disebut public self, yakni aspek diri yang

diketahui orang lain. Sedangkan bagian III dan IV adalah private self, yakni aspek diri yang tidak diketahui orang lain. Bagian I dan III dari jendela ini merupakan aspek diri yang diketahui oleh diri pribadi. Sebaliknya, bagian II dan IV merupakan aspek diri yang tidak diketahui oleh diri pribadi yang bersangkutan.

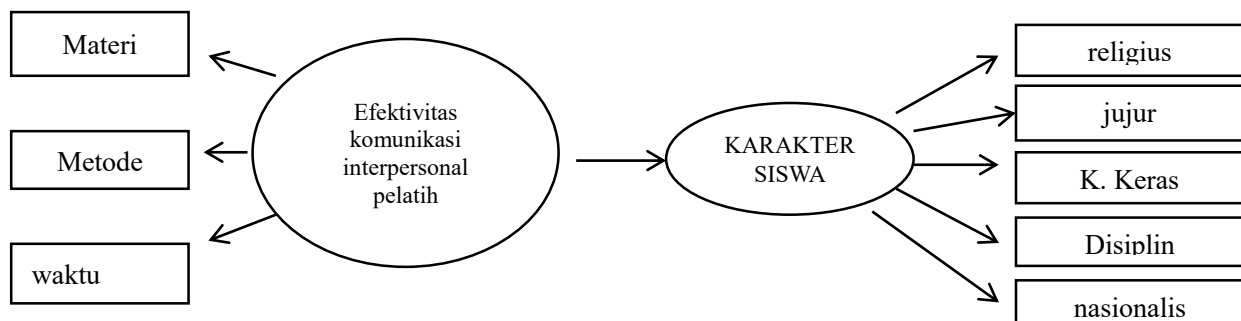
2.3 Teori Disonansi Kognitif dan Konsistensi Afektif-Kognitif

Teori Disonansi Kognitif dikemukakan oleh Leon Festinger tahun 1957. Teori disonansi kognitif merupakan teori yang membahas ketidaknyamanan mengenai perasaan seseorang akibat pemikiran, sikap, dan perilaku yang saling bertentangan dan memotivasi seseorang untuk mengambil langkah demi mengurangi ketidaknyamanan tersebut.

Menurut Secord dan Backman (1964) dalam Azwar (2016), Teori ini berasumsi bahwa komponen afeksi senantiasa berhubungan dengan komponen kognisi dan orang berusaha membuat kognisinya konsisten dengan afeksinya. Dengan kata lain, keyakinan seseorang, pendirian seseorang, dan pengetahuan seseorang tentang suatu fakta sebagian ditentukan oleh pilihan afeksinya. Konsekuensinya bila terjadi perubahan dalam komponen afeksi akan menimbulkan perubahan pada komponen kognisi. Untuk itu dalam mengubah sikap, maka komponen afeksi diubah lebih dahulu kemudian akan mengubah komponen kognisi serta diakhiri dengan perubahan sikap.

Dari hasil kajian teori dan pola kerangka pemikiran yang telah dilakukan, selanjutnya dilakukan hipotesis dari model penelitian:

Gambar 1. Hipotesis Model Penelitian



Hipotesis yang diajukan berdasarkan gambar 1 adalah terdapat pengaruh yang signifikan dari efektivitas komunikasi interpersonal pelatih terhadap karakter siswa Sekolah Sepakbola di kota Palembang.

Populasi dalam penelitian ini adalah siswa sekolah sepakbola (SSB) di Kota Palembang dengan kategori usia siswa yaitu 13 – 17 tahun. Dalam penelitian ini, peneliti memilih siswa dari 6 Sekolah Sepakbola yang ada di kota Palembang, karena:

- Memiliki jumlah siswa yang banyak dibandingkan dengan Sekolah Sepakbola (SSB) yang lain,
- Memiliki manajemen yang bagus, baik dari segi administrasi, sarana penunjang latihan, prestasi, dan lisensi pelatih.

3. Metode Penelitian

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif dan analisis inferensial. Analisis statistik deskriptif dilaksanakan untuk menyajikan data hasil riset dalam

bentuk tabel maupun grafik, sedangkan analisis statistik inferensial memakai *Structural Equation Modelling* (SEM), berfungsi untuk menguji hipotesis penelitian serta berbagai asumsi yang harus dipenuhi. Data dianalisis dengan menggunakan software statistik LISREL 8.7. Variabel efektivitas komunikasi interpersonal pelatih meliputi: materi, metode, dan waktu; sedangkan variabel karakter siswa dibatasi pada: religius, jujur, kerja keras, disiplin, dan nasionalis.

Penelitian ini diawali dengan melakukan kajian teori dari beberapa pustaka tentang variabel efektivitas komunikasi interpersonal pelatih (Variabel Eksogen) dan variabel karakter siswa (Variabel Endogen). Dari hasil kajian teori diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 1. Variabel Komunikasi Interpersonal Pelatih dan siswa (Eksogen)

INDIKATOR	KODE
Materi	X1
Metode	X4
Waktu	X5

Sumber: Sahlan dan Prastyo (2012); Gunawan (2017)

Tabel 2. Variabel Karakter Siswa

INDIKATOR	KODE
Religius	Y1
Jujur	Y2
Disiplin	Y3
Kerja Keras	Y4
Nasionalis	Y5

Sumber: Sahlan dan Prastyo (2012); Gunawan (2017)

Pengolahan data menggunakan metode *Structural Equation Modelling* (SEM), maka jumlah sampel yang digunakan untuk estimasi ML (*Maximum Likelihood*) adalah 100 – 200 atau minimal 5 X banyak parameter yang diestimasi (Hair, dkk, 2014 dalam Wijanto, 2015).

Teknik Estimasi menggunakan ML (*Maximum Likelihood*), karena: 1). N relatif kecil (100-200), dan 2). Asumsi Normalitas dipenuhi. Populasi siswa dari enam SSB semuanya berjumlah 635 orang, karena keterbatasan waktu penelitian maka peneliti mengambil sampel sebanyak 120 orang saja dan ini sudah sesuai dengan teknik estimasi menggunakan *Maximum Likelihood*.

4. Hasil dan Pembahasan

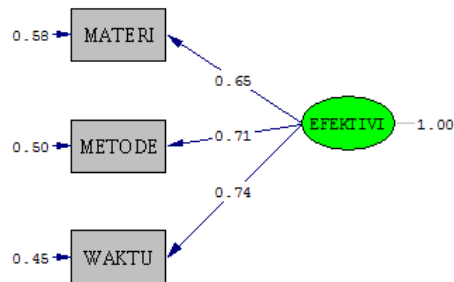
4.1 Uji Validitas dan Reliabilitas

Menurut Hair et al (2014) dalam Gunarto (2018) menyatakan, bahwa SEM adalah perpaduan dari analisis faktor, analisis regresi dan analisis jalur. Selanjutnya Joreskog dan Sorbom (1993) dalam Gunarto (2018) menambahkan, bahwa penggunaan SEM mampu menguji validitas dan reabilitas sebuah penelitian, mengkonfirmasi ketepatan model dan menguji pengaruh dari variabel terhadap variabel lainnya.

Hasil pengujian dari jawaban koresponden dalam penelitian efektivitas komunikasi interpersonal pelatih dalam membentuk karakter siswa sekolah sepakbola di kota Palembang, dilakukan dengan mengukur validitas dan reliabilitas pada indikator dari masing-masing variabel eksogen dan variabel endogen. Variabel eksogen adalah efektivitas komunikasi interpersonal pelatih, sedangkan variabel endogen adalah karakter siswa.

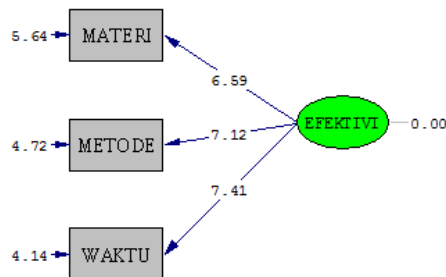
4.2 Variabel Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih

Tampilan hasil estimasi konstruk efektivitas komunikasi interpersonal dalam bentuk path diagram yang terdiri dari standardized solution dan t-value bisa dilihat pada gambar 2 dan gambar 3, sebagai berikut :



Chi-Square=0.00, df=0, P-value=1.00000, RMSEA=0.000

Gambar 2. Standardized Solution Konstruk Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih



Chi-Square=0.00, df=0, P-value=1.00000, RMSEA=0.000

Gambar 3. T-Value Konstruk Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih

Berdasarkan hasil output estimasi Lisrel di atas, dapat dilihat bahwa semua indikator pembentuk konstruk pada efektivitas komunikasi interpersonal pelatih memiliki nilai *t-value* untuk masing-masing indikator lebih dari 1,96 dan nilai muatan faktor (*loading factor*) lebih dari 0,5, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua indikator adalah valid.

Untuk menghitung reliabilitas (CR dan AVE) digunakan nilai *standard solution* berikut ini:

Tabel 3. Nilai Reliabilitas Indikator Efektivitas Komunikasi

VARIABEL	λ	λ^2	$e = 1 - \lambda^2$
X1 (Materi)	0,65	0,42	0,58
X2 (Metode)	0,71	0,50	0,50
X3 (Waktu)	0,74	0,55	0,45
Jumlah	2,10	1,47	1,53

Sumber: Hasil pengolahan data

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai:

$$\sum \lambda = 2,10; \text{ sehingga } (\sum \lambda)^2 = 4,41$$

$$\sum \lambda^2 = 1,47; \text{ dan } \sum e = 1,53$$

Dengan menggunakan rumus *Construct Reliability (CR)* dan *Average Variance Extracted (AVE)* diperoleh nilai

Construct Reliability (CR)

$$= \frac{(\sum \lambda)^2}{(\sum \lambda)^2 + (\sum e)}$$

$$CR = 4,41/(4,41 + 1,53) = 4,41/5,94 = 0,74$$

Average Variance Extracted (AVE)

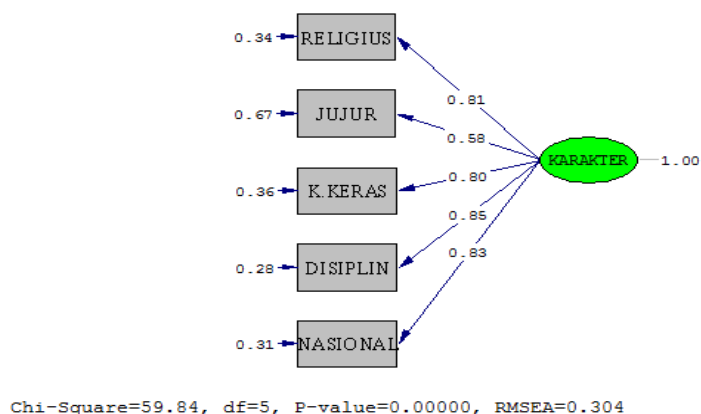
$$= \frac{\sum \lambda^2}{\sum \lambda^2 + \sum e}$$

$$AVE = 1,47/(1,47 + 1,53) = 1,47/3 = 0,49 = 0,5$$

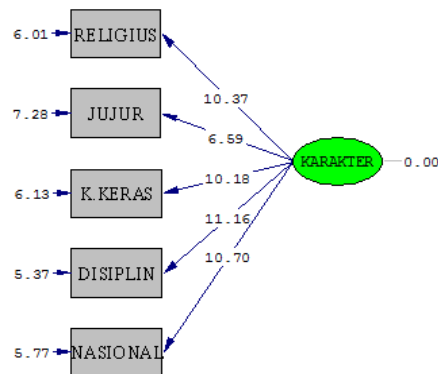
Berdasarkan hasil perhitungan tersebut nilai $CR \geq 0,7$ dan $AVE \geq 0,5$, sehingga dapat disimpulkan bahwa konstruk untuk variabel Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih adalah reliabel.

4.3 Variabel Karakter Siswa

Tampilan hasil estimasi konstruk karakter siswa dalam bentuk path diagram yang terdiri dari standardized solution dan t-value bisa dilihat pada gambar 4 dan gambar 5, sebagai berikut



Gambar 4. *Standardized Solution* Karakter Siswa



Chi-Square=59.84, df=5, P-value=0.00000, RMSEA=0.304

Gambar 5. *T-Value* Konstruksi Karakter Siswa

Berdasarkan hasil output estimasi Lisrel di atas, dapat dilihat bahwa semua indikator pembentuk konstruk pada Karakter Siswa memiliki nilai *t-value* untuk masing-masing indikator lebih dari 1,96 dan nilai muatan faktor (*loading factor*) lebih dari 0,5, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua indikator adalah valid.

Untuk menghitung reliabilitas (CR dan AVE) digunakan nilai *standard solution* berikut ini:

Tabel 4. Nilai Reliabilitas Karakter Siswa

VARIABEL	λ	λ^2	$e = 1 - \lambda^2$
Y1	0,81	0,66	0,34
Y2	0,58	0,34	0,66
Y3	0,80	0,64	0,36
Y4	0,85	0,72	0,28
Y5	0,83	0,69	0,31
Jumlah	3,87	3,05	1,95

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai:

$$\sum \lambda = 3,87; \text{ sehingga } (\sum \lambda)^2 = 14,98$$

$$\sum \lambda^2 = 3,05; \text{ dan}$$

$$\sum e = 1,95$$

Dengan menggunakan rumus CR dan AVE diperoleh nilai:

$$CR = 14,98 / (14,98 + 1,95) = 14,98 / 16,93 = 0,88 = 0,9$$

$$AVE = 3,05 / (3,05 + 1,91) = 3,05 / 4,96 = 0,61 = 0,6$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut nilai $CR \geq 0,7$ dan $AVE \geq 0,5$, sehingga dapat disimpulkan bahwa konstruk untuk variabel Karakter Siswa adalah reliabel

Rekapitulasi Jawaban Siswa terhadap Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih per Indikator

Rekapitulasi hasil jawaban siswa terhadap efektivitas komunikasi interpersonal pelatih dalam masing-masing indikator, dirangkum sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 5. Rekapitulasi Hasil Jawaban Siswa terhadap Efektifitas Komunikasi Interpersonal Pelatih dalam Masing Masing Indikator

Indikator	Skor Rata-Rata Jawaban Responden	Kriteria
Materi	3,34	Cukup Tinggi/Cukup Baik
Metode	3,46	Tinggi/ Baik
Waktu	2,98	Cukup Tinggi/Cukup Baik

Sumber: Hasil Pengolahan Data

4.4 Rekapitulasi Jawaban Siswa terhadap Karakter Siswa per Indikator

Rekapitulasi hasil jawaban siswa terhadap karakter siswa dalam masing-masing indikator, dirangkum sebagaimana terlihat pada tabel di bawah ini.

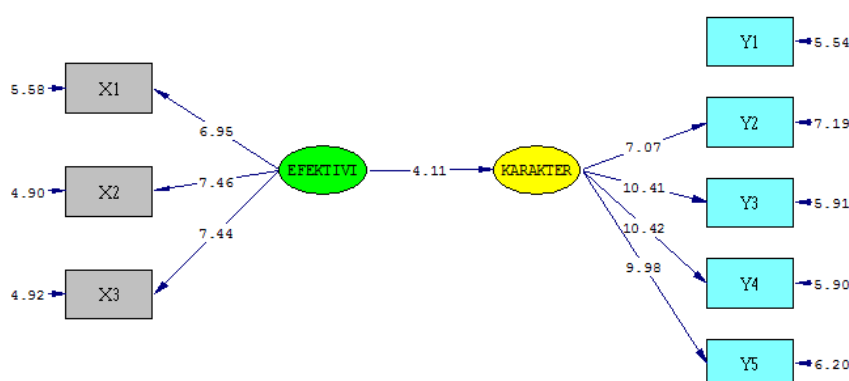
Tabel 6. Rekapitulasi Hasil Jawaban Siswa terhadap Karakter Siswa dalam Masing Masing Indikator

Indikator	Skor Rata-Rata Jawaban Siswa	Kriteria
Religius	3,18	Cukup Tinggi/ CukupBaik
Jujur	3,13	Cukup Tinggi/ CukupBaik
Kerja Keras	2,56	Cukup Tinggi/ CukupBaik
Disiplin	3,18	Cukup Tinggi/ CukupBaik
Nasionalis	3,24	Cukup Tinggi/ CukupBaik

Sumber: Hasil Pengolahan Data

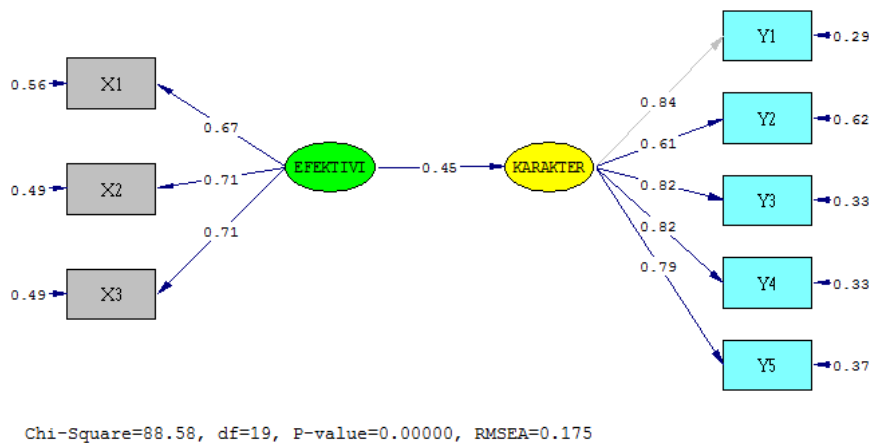
4.5 Analisis SEM Pada Model Struktural

Analisis full model dilakukan setelah terlebih dahulu menganalisa faktor konfirmatori (CFA) terhadap masing-masing variabel, selanjutnya membentuk model struktural secara *fit*. Setelah selesai melakukan analisis faktor konfirmatori, langkah berikutnya menganalisis full model struktural secara keseluruhan dengan hanya menggunakan indikator-indikator pembentuk konstruk yang valid.



Chi-Square=88.58, df=19, P-value=0.00000, RMSEA=0.175

Gambar 6. Hasil Pengujian Full Model Struktural T-Value.



Gambar 7. Hasil Pengujian Full Model Struktural. *Standardized Solution*

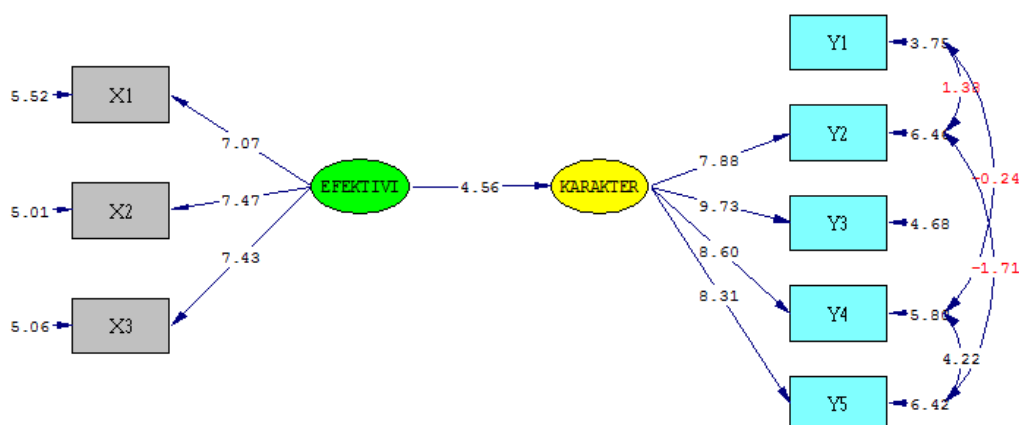
Berdasarkan hasil output estimasi Lisrel di atas, dapat dilihat bahwa hampir semua indikator dan semua jalur yang menghubungkan variabel laten mempunyai t -value $> 1,96$, hal ini menunjukkan bahwa variabel efektivitas komunikasi interpersonal pelatih berpengaruh signifikan terhadap pembentukan karakter siswa. Tetapi untuk menguji kelayakan model secara keseluruhan (*full model*) harus dilakukan terlebih dahulu dengan menghitung indeks *Goodness of Fit Statistics* seperti yang tertera pada Lampiran 1, dan secara garis besarnya terlihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 6. *Goodness of Fit Statistics Full Model*

Kriteria	Penilaian	Hasil Model	Kesimpulan
Chi-Square	kecil	88,58	Tidak Fit
p-Value	$\geq 0,05$	0,00	Tidak Fit
AGFI	$\geq 0,90$	0,70	Tidak Fit
GFI	$\geq 0,90$	0,84	Tidak Fit
RSMEA	$\leq 0,08$	0,17	Tidak Fit

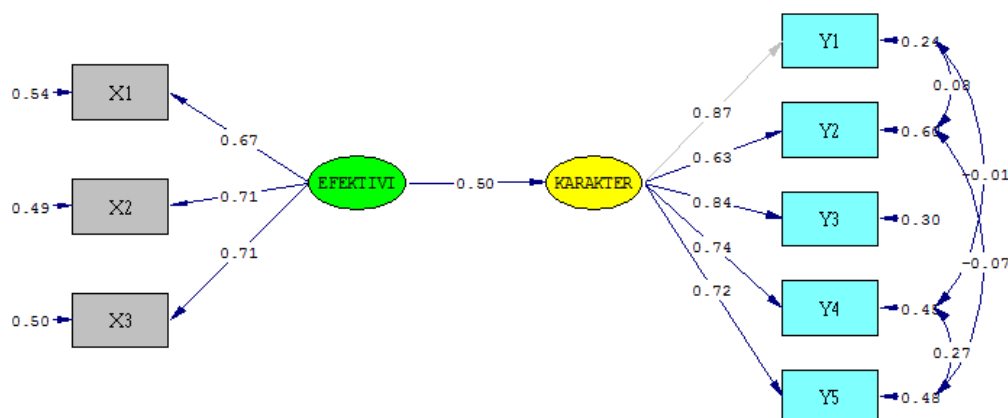
Sumber: Hasil Pengolahan Data Penelitian

Hasil perhitungan indeks *Goodness of Fit Statistics* seperti yang ditunjukkan pada tabel di atas, diperoleh p -value untuk *Chi-Square* adalah $p = 0,00000 < 0,05$ sehingga model tidak fit. Karena model tidak fit maka perlu dilakukan modifikasi model untuk menurunkan nilai *Chi-Square* dan menaikkan nilai p -value-nya. Hasil modifikasi model untuk mendapatkan kecocokan model dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Chi-Square=22.10, df=15, P-value=0.10526, RMSEA=0.063

Gambar 8. Modifikasi Full Model *T-Value*



Chi-Square=22.10, df=15, P-value=0.10526, RMSEA=0.063

Gambar 9. Modifikasi Full Model *Standardized Solution*

Hasil output dari modifikasi untuk kecocokan model secara garis besarnya terlihat pada tabel di bawah ini

Tabel 7. *Goodness of Fit Statistics Full Model*

Kriteria	Penilaian	Hasil Model	Kesimpulan
Chi-Square	kecil	22,10	Fit
p-Value	$\geq 0,05$	0,11	Fit
AGFI	$\geq 0,90$	0,90	Fit
GFI	$\geq 0,90$	0,96	Fit
RSMEA	$\leq 0,08$	0,06	Fit

Sumber: Hasil Pengolahan Data Penelitian

Nilai *chi square* yang awalnya 88,58 setelah dilakukan modifikasi menjadi 22,10. Nilai *p-value* sebelum dimodifikasi sebesar 0,00000, setelah dimodifikasi menjadi meningkat sebesar 0,11. Berdasarkan output di atas, dapat dilihat bahwa nilai *chi-square* = 22,10 dan *p-value* = 0,11, nilai tersebut menunjukkan bahwa nilai *chi-square* telah menurun dan nilai *p-value* telah

meningkat setelah dimodifikasi. Sehingga $p = 0,11 > 0,05$ maka dapat disimpulkan model sudah fit.

Langkah selanjutnya yaitu melakukan interpretasi model, dengan membuat persamaan struktural dan pengujian hipotesis dari model yang sudah fit.

4.6 Persamaan Struktural

Hasil *output* Lisrel pada Gambar 8 dan Gambar 9 di atas, dapat disusun seperti tabel berikut ini

Tabel 8. *Standardized Direct Effects*

Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih	
Karakter Siswa	0,50

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 8 mengenai efektivitas komunikasi interpersonal pelatih dalam membentuk karakter siswa sekolah sepakbola di kota Palembang, menunjukkan bahwa efektivitas komunikasi interpersonal pelatih memiliki pengaruh langsung sebesar 0,50 dalam membentuk karakter siswa. Sehingga didapat persamaan Struktural seperti yang terinci dari Tabel 8 di atas adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,50 * X$$

Keterangan :

Y = Karakter Siswa

X = Efektivitas Komunikasi Interpersonal Pelatih

4.7 Pengujian Hipotesis

Berdasarkan gambar 8 dapat dilihat bahwa hasil perhitungan diperoleh nilai t hitung sebesar $4,56 > 1,96$. Artinya dengan tingkat kesalahan sebesar 5% dapat disimpulkan bahwa efektivitas komunikasi interpersonal pelatih berpengaruh dalam membentuk karakter siswa sekolah sepakbola di kota Palembang.

Pengujian hipotesis membuktikan bahwa efektivitas komunikasi interpersonal pelatih memiliki pengaruh yang positif dan signifikan dalam membentuk karakter siswa sekolah sepakbola di kota Palembang. Arah positif yang ditunjukkan berdasarkan analisis adalah semakin tinggi komunikasi interpersonal antara pelatih dan siswa maka akan semakin tinggi pula keberhasilan pelatih dalam membentuk karakter siswa di sekolah sepakbola kota Palembang.

Berdasarkan hasil analisis persamaan struktural hubungan variabel eksogen dan variabel endogen yaitu $Y = 0,50 * X$, menjelaskan bahwa sebesar 50 persen pelatih memiliki pengaruh langsung dalam membentuk karakter siswa.

Proses penyampaian pesan dari seorang pelatih kepada siswanya dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung . Secara langsung misalnya dengan jalan bertatap muka menggunakan bahasa atau simbol-simbol, menggunakan bahasa isyarat , sedangkan yang tidak langsung misalnya dengan bentuk ketauladanan yang dicontohkan oleh pelatih kepada siswanya. Tujuan dari berkomunikasi adalah untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku siswa agar siswa mau menjalankan perintahnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di

sekolah sepakbola. Perubahan yang terjadi pada siswa ini dikelompokkan sebagai perubahan kognitif, afektif, dan konatif atau behavioral.

Sekolah sepakbola didirikan dengan tujuan untuk mendidik siswa agar terampil dalam bermain bola kaki. Disamping itu juga siswa dituntut untuk bersikap dan berperilaku yang baik, sehingga terbentuk keseimbangan jasmani dan rohani yang baik. Dari hasil penelitian, peneliti mengelompokkan keefektifan pelatih dalam berkomunikasi dengan siswanya menjadi tiga bagian, yaitu pada materi, metode, serta waktu yang diterapkan di sekolah sepakbola. Sedangkan pada variabel karakter siswa yang diamati adalah sikap religius, kejujuran, kerja keras, disiplin, dan nasionalis.

Hasil observasi penelitian dengan beberapa pelatih di sekolah sepakbola Palembang, diketahui bahwa masih banyak siswa yang cenderung kurang percaya diri (pendiam, pemalu, dan minder), kurang disiplin, kurangnya kesadaran akan tanggung jawab, kurang memperhatikan pelajaran, sering mengganggu kawannya atau sering datang terlambat, sehingga permasalahan ini harus segera diselesaikan oleh pelatih agar nantinya dapat membuat sikap siswa menjadi siswa yang berkarakter (Wawancara dengan pelatih Persegrata, pelatih Putra Sukma, dan pelatih Perisai tanggal 05 Januari 2020). Untuk itu pelatih dalam mendidik siswa harus mampu memahami sikap dan perilaku siswanya. Hal itu sesuai dengan yang dianjurkan oleh Azwar (2016) bahwa pemahaman diri mengenai sikap sangat penting dalam mempelajari masalah perubahan dan perubahan sikap, tidak saja dalam mencoba mengerti sebab-sebab berubahnya sikap seseorang terhadap sesuatu objek tetapi juga dalam memahami mengapa orang berperilaku tidak sesuai dengan sikapnya.

Sepakbola adalah permainan tim, dimana setiap siswa memiliki gaya, sikap, dan perilaku yang berbeda. Siswa ada yang memiliki sifat pendiam, pemalu, dan minder, sebaliknya ada siswa yang senang mengganggu kawannya, suka berkelahi, kurang disiplin, dan kurang bertanggung jawab. Sikap dan perilaku seperti yang didapat dari hasil observasi, dapat dijelaskan dengan model teori Johari Window

Pola-pola dari jendela Johari dapat digambarkan seperti gambar berikut :

	(ST)	(STT)
(OT)	I (ST-OT)	II (STT-OT)
(OTT)	III (ST-OTT)	IV (STT-OTT)

Sumber: Hutagalung, 2007; Harapan dan Ahmad, 2014

Keterangan:

ST = Saya Tahu	(known to self)
STT = Saya Tidak Tahu	(not known to self)
OT = Orang lain Tahu	(known to others)
OTT = Orang lain Tidak Tahu	(not known to others).

Pelatih yang mampu memahami model teori jendela window, tentunya akan mengangkat moral siswanya yang memiliki rasa ketidakpercayaan diri, minder, malu, bersifat arogan menjadi siswa yang siap untuk menghadapi tantangan dan tidak boleh takut menghadapi kegagalan. Siswa yang kurang percaya diri karena mempunyai daerah publik (I) yang kecil sedangkan daerah III yaitu daerah tersembunyi lebih besar, atau si siswa tadi memiliki daerah buta yang lebih besar karena kemampuan atau kelebihan pada dirinya tidak tahu, padahal menurut orang lain siswa tadi memiliki kemampuan. Untuk itulah peran pelatih begitu penting untuk membuka daerah terbuka (ruang I), sebab semakin meluas daerah terbuka (Ruang I) siswa akan mempunyai konsep diri yang positif. Siswa akhirnya mengetahui kelemahan dan kekuatan pada dirinya yang akhirnya menjadi pribadi yang matang dan percaya diri.

Kegiatan pembelajaran di sekolah sepakbola (SSB) kota Palembang terdiri dari tiga tahapan, yang terdiri dari kegiatan pendahuluan, kegiatan inti, dan kegiatan penutup. Dari hasil pengamatan, peneliti memperoleh gambaran bahwa perilaku pelatih sepanjang proses pembelajaran merupakan model pelaksanaan nilai-nilai karakter bagi siswa. Pelatih adalah guru bagi siswanya, pelatih harus punya peran sebagai fasilitator, motivator, partisipan, dan pemberi umpan balik. Petuah Ki Hajar Dewantara, bahwa pelatih juga harus mampu mengembangkan nilai-nilai karakter pada siswanya, yakni dengan berlaku *sebagai ing ngarsa sung tuladha* (di depan pelatih berperan sebagai teladan atau memberi contoh), *ing madya mangun karsa* (di tengah-tengah siswa, pelatih diharapkan membangun prakarsa dan bekerja sama dengan siswa), *tut wuri handayani* (di belakang pelatih mampu memberi daya semangat dan dorongan bagi siswa).

Pada tahap pendahuluan, ada beberapa cara yang dilakukan oleh pelatih untuk mengenalkan nilai-nilai karakter pada siswanya, diantaranya adalah pelatih datang tepat pada waktunya, dengan harapan akan menanamkan nilai-nilai disiplin pada siswanya. Pelatih mengucapkan salam dengan ramah, diteruskan dengan mengucapkan kata-kata pemberi semangat kepada siswanya. Hal ini akan berpengaruh kepada perilaku siswa untuk membiasakan bersikap santun, peduli, dan rasa bangga sebagai bangsa Indonesia. Berdoa bersama sebelum memulai pembelajaran agar tertanam nilai religius. Pelatih menegur siswa yang terlambat dengan sopan, agar tertanam karakter disiplin, santun, dan peduli. Penanaman nilai-nilai karakter pada tahap pendahuluan ini akan mengubah dan membentuk perilaku siswa menjadi siswa yang berkarakter. Siswa didorong untuk mengurangi atau menghilangkan sikap disonansi kognitif, yakni dengan menghilangkan ketidaknyamanan atau ketegangan psikologis disebabkan pertentangan sikap dan kenyataan yang ada pada diri siswa. Sehingga sifat malas, sifat rendah diri, sering terlambat berlatih, sifat suka berkelahi dari diri siswa lambat laun akan berubah dan menjadi siswa yang berkarakter religius, disiplin, santun, kerja keras, dan bangga sebagai bangsa Indonesia.

Pada kegiatan inti, pelatih menggunakan beragam pendekatan untuk melatih siswanya, yakni selalu melakukan pendekatan yang terukur terhadap siswa atau anak didik agar mereka merasa dekat dan tidak ada jarak, sehingga mereka akan selalu terbuka kepada pelatihnya dan tidak mudah tersinggung karena sudah mengetahui sifat dan karakter pelatihnya. Serta sebagai seorang pelatih kita harus selalu memberikan motivasi-motivasi yang dapat menimbulkan kepercayaan diri seorang pemain. Dengan berbagai cara

pendekatan yang dilakukan oleh pelatih akan menanamkan nilai-nilai kerja keras, disiplin, nasionalis pada siswanya.

Memfasilitasi peserta didik melakukan latihan secara individu, misalnya bagaimana memberi contoh cara menendang bola ke arah tiang jauh, memberikan contoh bagaimana mengontrol bola dengan dada, memberi contoh gerakan tanpa bola, menyundul bola, dan sebagainya. Hal ini akan menanamkan nilai-nilai mandiri, kerja sama, dan kerja keras pada diri siswa.

Memfasilitasi peserta didik melakukan game dan berkompetisi secara sehat, hal ini akan menanamkan nilai-nilai kejujuran, disiplin, kerja keras, saling menghargai. Kegiatan penutup. Dalam kegiatan penutup, pelatih bersama-sama dengan siswa melakukan penilaian dan/atau refleksi terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan, maka akan tertanam nilai kejujuran, mengetahui kelebihan dan kekurangan masing-masing individu.

5. Kesimpulan

Analisis SEM adalah teknik analisis yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan pada model-model struktural. Model Struktural adalah model dimana satu variabel bisa menjadi variabel independent, namun di sisi lain menjadi variabel dependent. Analisis SEM dapat digunakan: untuk melakukan uji validitas pada masing-masing indikator setiap variabel melalui analisis CFA (Confirmatory Factor Analysis). Analisis SEM bisa melihat pengaruh langsung dan tidak langsung pada model struktural antar variabel, dan bisa melakukan prediksi dari model yang terbentuk, jika model yang diperoleh memiliki GoF (Goodness of Fit) yang baik

Berdasarkan analisis statistik model persamaan struktural (*Structural Equation Modelling*) diperoleh nilai *t-value* sebesar $4,56 > 1,96$ dan *Standardized Solution* sebesar 0,50. Artinya disimpulkan bahwa efektivitas komunikasi interpersonal pelatih berpengaruh positif dan signifikan dalam membentuk karakter siswa sekolah sepakbola di kota Palembang. Efektivitas komunikasi interpersonal pelatih memiliki pengaruh langsung sebesar 50 persen dalam membentuk karakter siswa. Semakin tinggi efektivitas komunikasi interpersonal antara pelatih dan siswa akan semakin meningkatkan dalam pembentukan karakter siswa, sehingga nantinya terbentuk siswa yang berkarakter religius, jujur, kerja keras, disiplin, dan nasionalis berdasar Pancasila.

Berdasarkan keterbatasan penelitian ini disarankan untuk melakukan penelitian dengan menggunakan variabel second order, sehingga diperoleh penelitian lanjutan yang lebih mendetail sehingga akan diperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai hubungan komunikasi interpersonal pelatih dan karakter siswa sekolah sepakbola.

Referensi

- Azwar, S. (2016). *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- De Vito, J.A. (2018). *Komunikasi Antar Manusia*. Edisi Kelima, Tangerang Selatan: Kharisma Publishing Group
- Gunarto, M. (2018). *Analisis Statistika Dengan Model Persamaan Struktural (SEM): Teoritis dan Praktis*. Bandung: Alfabeta.
- Gunawan, H. (2017). *Pendidikan Karakter: Konsep dan Implementasi*. Bandung: Alfabeta.

Harapan, E., & Syarwani, A. (2004). *Komunikasi Antar Pribadi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Hutagalung, I. (2007). *Pengembangan Kepribadian Tinjauan Praktis Menuju Pribadi Positif*. Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang.

West, R., & Turner, L.H. (2017). *Pengantar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Humanika

Wijanto, S.H. (2015). *Metode Penelitian Menggunakan Structural Equation Modeling dengan Lisrel 9*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Pengaruh Kualitas Pembelajaran, Kualitas Tutor dan Motivasi Terhadap Prestasi Belajar Mahasiswa Universitas Terbuka Palembang

Heldiono, Indawan & Sakdiah Wati

Universitas Muhammadiyah Palembang

Email: amoheldiono@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the effect of learning quality, tutor quality and motivation both jointly and partially on student achievement at the Palembang Open University (Pokjar Pangkalan Lampam - Tulung Selapan). The research approach is quantitative research with associative research type. The population of this study is 186. students. The sampling method for probability with the Stratified Random Sampling method. The sample of this study was calculated using the Slovin formula with an error rate of 10%, the number of samples was 65 students as respondents. The first sample was tested using the Instrument Validity Test and the Instrument Reliability Test. The analysis model used in this study is multiple linear regression analysis. The regression calculation can be $Y = -1.649 + 0.567X_1 + 0.351X_2 + 0.457X_3$. Interpretation of the multiple regression equation regarding the influence of the Learning Quality Variables (X_1), Tutor Quality (X_2) and Learning Motivation (X_3), on Student Learning Achievement (Y). The results of the calculation of the three coefficients of the independent variable are positive, this indicates a positive linear relationship (unidirectional), meaning that the quality of learning, quality of tutors and learning motivation, the better, the better the student achievement. Obtained a correlation coefficient (R) of 0.712, with a level of closeness between variables of 0.712 which is in the interpretation of the correlation value (0.60-0.799) means that the relationship between the two variables is significant and the level of closeness is strong. The coefficient of determination value $R^2 = 0.507$, which means that the variables of Learning Quality, Tutor Quality, and Learning Motivation are able to explain the Student Learning Achievement Variables of 0.507 or 50.7%, while the remaining 49.3% is explained by other factors not examined.

Keywords: Learning Quality, Tutor Quality, Motivation and Achievement

1. Pendahuluan

Pada hakikatnya, pendidikan memiliki peranan penting dalam mencerdaskan kehidupan bangsa sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta membangun martabat dalam diri bangsa. Didasari dengan hal tersebut, pasti pemerintah akan berusaha memberikan yang terbaik agar masyarakat bisa mendapatkan pendidikan yang layak dan tentunya secara merata sehingga nantinya mampu bersaing dengan dunia luar. Usaha tersebut ditunjukkan dengan dibuatnya berbagai kebijakan dalam pendidikan merupakan kebijakan yang diharapkan dapat meningkatkan pembelajaran, kualitas dan pemerataan pendidikan di Indonesia sendiri.

Seperti yang kita ketahui di era yang serba cepat ini, manusia dituntut untuk dapat bersaing dan mengikuti arus perkembangan zaman. Saat ini masyarakat dituntut untuk memiliki kemampuan berpikir secara kritis, mandiri, dan tidak mudah menyerah dalam menghadapi tantangan. Masyarakat diharapkan dapat berperan menjadi agen perubahan di dalam kehidupan masyarakat sendiri. Untuk itu perlu adanya upaya bagi suatu individu agar dapat mengembangkan kemampuannya dalam berinteraksi dengan masyarakat luas.

Namun terkadang pendidikan sekolah atau formal saja tidak cukup bagi kita untuk mendapat semua pengetahuan secara lengkap. Disinilah pendidikan belajar mandiri melalui Unit Program Belajar Jarak Jauh berperan.

Dalam konsep belajar mandiri mengandung pengertian mahasiswa harus dapat memotivasi dirinya untuk belajar secara berkala dan rutin, artinya mahasiswa tidak belajar semalam suntuk ketika besok pagi akan ujian. Belajar mandiri sangat ditentukan oleh ketepatan dan kemampuan mahasiswa dalam memahami isi materi modul. Untuk itu mahasiswa UT harus selalu mendisiplinkan diri, dan punya kemauan/inisiatif, serta motivasi belajar yang tinggi (Isman & Djoko, 2014).

Dari hasil Pengamatan, pembelajaran di UPBJJ-UT Palembang, masih menekankan pada proses pemindahan informasi tutor kepada siswa yang menggunakan media papan tulis, buku cetak, dan LKS. Peran tutor masih sangat dominan. Tutor menyusun RAT-SAT pembelajaran, siswa tinggal menerima rancangan SAT pembelajaran dan informasi yang diberikan oleh tutor. Tutor menyampaikan materi pelajaran menggunakan media konvensional yaitu buku cetak, LKS, dan papan tulis.

Pembelajaran merupakan proses kegiatan belajar mengajar yang juga berperan dalam menentukan keberhasilan belajar siswa. Dari proses pembelajaran itu akan terjadi sebuah kegiatan timbal balik antara guru dengan siswa untuk menuju tujuan yang lebih baik. Istilah pembelajaran merupakan istilah yang digunakan untuk menunjukkan adanya kegiatan guru dan siswa. Sebelumnya kita menggunakan istilah proses belajar mengajar dan pengajaran. Istilah pembelajaran merupakan terjemahan dari kata instruction. Kondisi saat ini telah banyak orang memilih istilah pembelajaran karena mengacu pada segala kegiatan yang berpengaruh langsung terhadap proses belajar, sedangkan pengajaran hanya pada konteks tatap muka guru-siswa di dalam kelas (Nazarudin Rahman, 2015).

Kegiatan belajar mengajar adalah suatu kondisi yang dengan sengaja diciptakan. Guru atau tutorlah yang menciptakannya guna membelajarkan mahasiswa atau peserta didik. Tutor yang mengajar dan peserta didik yang belajar. Perpaduan dan kedua unsur manusiawi ini lahirlah interaksi edukatif dengan memanfaatkan bahan sebagai mediumnya. Di sana semua komponen pengajaran diperankan secara optimal guna mencapai tujuan pengajaran yang telah ditetapkan sebelum pengajaran dilaksanakan (Afandi, et, al. 2013).

Sedangkan Depdiknas (2004) mengemukakan bahwa kualitas pembelajaran dipengaruhi oleh masukan instrumental seperti pendidik, kurikulum/bahan ajar, iklim pembelajaran, media, fasilitas, dan materi. Dari segi pendidik, kualitas dapat dilihat dari seberapa optimal guru/tutor mampu memfasilitasi belajar. Sementara dari segi kurikulum dapat dilihat dari seberapa luwes dan relevan kurikulum dan bahan belajar mampu menyediakan stimulus dan fasilitas belajar yang sesuai tingkat penggolongan.

Kualitas pembelajaran merupakan tingkat keefektifitasan proses pembelajaran dalam tutorial ditentukan oleh tutor-tutor yang berkualitas. Seorang tutor dikatakan berkualitas apabila mampu merancang Rancangan Aktivitas Tutorial (RAT) dan Satuan Aktivitas Tutorial (SAT) dengan baik, mulai dari merancang kompetensi khusus (KK) yang sesuai dengan kompetensi umum (KU) yang akan dicapai mahasiswa setelah tutorial, mampu menetapkan pokok dan sub pokok bahasan sesuai dengan KK. Tutor yang berkualitas diharapkan juga mampu memilih model tutorial sesuai dengan KK, karakteristik mata kuliah, mahasiswa, dan alokasi waktu.

Dalam interaksi itu, mahasiswa yang seharusnya lebih aktif dibandingkan dengan tutor. Dalam kegiatan belajar mengajar harus terjadi komunikasi dua arah antara tutor dengan mahasiswa agar suasana pembelajaran kondusif. Tidak lagi teacher center melainkan student center sehingga proses belajar mengajar akan terarah dalam mencapai tujuan pembelajaran. Paradigma selama ini pembelajaran yang dilakukan hanya berpusat dengan guru (teacher center) sebagai sumber belajar, bukan berpusat pada siswa (student center) sehingga tutor akan mendominasi proses pembelajaran di dalam kelas sedangkan siswanya hanya pasif. Peran tutor sebagai seorang fasilitator belum terlihat dalam proses pembelajaran. Selayaknya tutor harus mampu menguasai tiga kompetensi dasar yang diharapkan akan terjalin komunikasi dua arah sehingga tujuan pembelajaran dapat tercapai. Mengacu pada PP No. 19 tahun 2005, Tutor merupakan ujung tombak kegiatan pembelajaran karena berhadapan langsung dengan warga belajar. Tutor hendaknya memiliki kualifikasi yang dipersyaratkan dan standart kompetensi minimal sebagai tenaga pendidik, yakni berkualifikasi minimal S1 atau D IV. Dengan tenaga pendidik yang berkualitas dapat meningkatkan prestasi belajar mahasiswa pokjar Pangkalan Lampam - Tulung Selapan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas pembelajaran, kualitas tutor dan motivasi terhadap prestasi belajar mahasiswa Program S.1 PGSD dan S.1 Ilmu Pemerintahan Universitas Terbuka Palembang

2. Tinjauan Literatur

2.1 Kualitas Pembelajaran

Kualitas dapat dimaknai dengan istilah mutu atau juga keefektifan. Pengertian kualitas secara garis besar berorientasi kepada memberi kepuasan kepada pelanggan yang menjadi tujuan organisasi, pelanggan ditempatkan sebagai raja. Di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam jurnal Dwi Puryanto (2015), bahwa kualitas adalah ukuran baik buruk, mutu, taraf, kadar, atau derajat dari kecerdasan, kepandaian dan sebagainya. Sedangkan menurut Nana Sudjana, pengertian secara umum dapat diartikan suatu gambaran yang menjelaskan mengenai baik buruk hasil yang dicapai para siswa dalam proses pendidikan yang dilaksanakan. Sedangkan pembelajaran merupakan proses kegiatan belajar mengajar yang juga berperan dalam menentukan keberhasilan belajar siswa. Dari proses pembelajaran itu akan terjadi sebuah kegiatan timbal balik antara guru dengan siswa untuk menuju tujuan yang lebih baik. Istilah pembelajaran merupakan istilah yang digunakan untuk menunjukkan adanya kegiatan guru dan siswa. Sebelumnya kita menggunakan istilah proses belajar mengajar dan pengajaran. Istilah pembelajaran merupakan terjemahan dari kata instruction. Kondisi saat ini telah banyak orang memilih istilah pembelajaran karena mengacu pada segala kegiatan yang berpengaruh langsung terhadap proses belajar, sedangkan pengajaran hanya pada konteks tatap muka guru-siswa di dalam kelas (Nazarudin Rahman, 2015).

Indikator Kualitas Pembelajaran

Indikator-indikator dari kualitas pembelajaran dalam penelitian ini adalah :

- 1) Perilaku atau aktivitas siswa
- 2) Iklim Pembelajaran
- 3) Materi Pembelajaran
- 4) Media Pembelajaran
- 5) Metode Pembelajaran

2.2 Kualitas Tutor

Dasar yuridis yang bersinggungan langsung dengan kualitas pendidikan adalah Peraturan Pemerintah RI. no. 19 Tahun 2005 tentang standar nasional pendidikan. Peraturan ini memuat 97 pasal yang mengatur tentang Standar Isi, Standar Proses, Standar Kompetensi Lulusan, Standar Pendidikan dan Tenaga Pendidikan, Standar Sarana dan Prasarana, Standar Pengelolaan, Standar Pembiayaan, dan Standar Penilaian Pendidikan. Menurut Peraturan Pemerintah ini yang dimaksud dengan standar nasional pendidikan adalah kriteria minimal tentang sistem pendidikan di seluruh wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia. Secara rasional, penyelenggaraan pendidikan yang berkualitas adalah pendidikan yang memenuhi keseluruhan standar atau mungkin melampauinya. Sedangkan menurut Dedy Sugono (2008), tutor adalah orang yang memberi pelajaran (bimbingan) kepada seseorang atau sejumlah kecil peserta didik dalam pembelajaran. Menurut Raharjo (2005) tutor adalah mitra dan pembimbing warga belajar yang menempatkan dirinya sebagai sumber belajar, yang berarti pula pengelolaan pembelajaran berpusat pada warga belajar. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tutor merupakan orang yang berinteraksi secara langsung dalam proses pembelajaran (dalam jurnal Zalma & Maria, 2020). Tutor adalah seseorang yang kompeten dan diberi tugas memfasilitasi proses belajar mahasiswa. Tutor ada yang berasal dari perguruan tinggi konvensional yang diistilahkan dengan tutor dari Padang, dan ada lagi tutor yang diambil dari daerah yang dinamakan tutor daerah. Tutor daerah dimanfaatkan untuk mengisi kekurangan tutor pada pokjar-pokjar tertentu. Sebelum tutor ditugaskan, mereka wajib mengikuti penyeleksian dan Pelatihan Akreditasi Tutor Universitas Terbuka (PAT-UT).

Dari berbagai uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa indikator-indikator dari kualitas tutor dalam penelitian ini adalah :

- 1) Kompetensi Personal
- 2) Kompetensi Sosial
- 3) Kompetensi Profesional
- 4) Kompetensi Pedagogik

Motivasi Belajar Mahasiswa

Menurut Sardiman (2016) motivasi adalah perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “felling” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. Menurut Mulyasa (2013) motivasi adalah tenaga pendorong atau penarik yang menyebabkan adanya tingkah laku ke arah suatu tujuan tertentu. Peserta didik akan bersungguh-sungguh karena memiliki motivasi yang tinggi. Seseorang akan belajar bila ada faktor pendorongnya yang disebut motivasi. Dimiyati dan Mudjiono (2012) mengutip pendapat Koeswara mengatakan bahwa siswa belajar karena didorong kekuatan mental, kekuatan mental itu berupa keinginan dan perhatian, kemauan, cita-cita di dalam diri seorang terkadang adanya keinginan yang mengaktifkan, menggerakkan, menyalurkan dan mengarahkan sikap dan perilaku individu dalam belajar. Jadi dapat disimpulkan bahwa motivasi belajar adalah keseluruhan daya penggerak didalam diri mahasiswa yang menimbulkan kegiatan belajar menjamin kelangsungan dan memberikan arah pada kegiatan belajar sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai. Motivasi itu meliputi: rasa ingin tahu, merasa adanya kesesuaian dengan kebutuhan, adanya kepercayaan diri akan kemampuannya serta adanya kepuasan tersendiri bila mampu menyelesaikan tugas dengan baik. Dalam belajar, motivasi / dorongan merupakan kekuatan mental untuk melakukan kegiatan dalam rangka pemenuhan harapan dalam hal ini adalah pencapaian

tujuan.

2.3 Indikator-indikator Motivasi

Menurut Sardiman (2016) motivasi pada diri seseorang itu memiliki ciri-ciri :

- 1) Tekun menghadapi tugas
- 2) Ulet menghadapi kesulitan (tidak lekas putus asa)
- 3) Menunjukkan minat terhadap bermacam-macam masalah
- 4) Lebih senang bekerja mandiri
- 5) Tidak cepat bosan terhadap tugas-tugas yang rutin
- 6) Dapat mempertahankan pendapatnya
- 7) Tidak cepat menyerah terhadap hal yang diyakini
- 8) Senang mencari dan memecahkan masalah soal-soal.

Apabila mahasiswa mempunyai ciri-ciri tersebut, berarti mahasiswa mempunyai motivasi yang cukup kuat. Kegiatan belajar mengajar akan berhasil baik jika mahasiswa memiliki motivasi untuk belajar, tekun dalam menghadapi tugas, senang memecahkan soal-soal, ulet dalam mengatasi kesulitan belajar. Dari berbagai uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa indikator-indikator dari motivasi dalam penelitian ini adalah:

- a) tekun dalam menghadapi tugas
- b) adanya ketertarikan dengan perkuliahan
- c) senang memecahkan soal-soal dan latihan
- d) ulet dalam mengatasi kesulitan belajar

2.4 Prestasi Belajar Mahasiswa

Menurut Aziz dalam jurnal tarbiyah (2018), mendefinisikan bahwa prestasi belajar merupakan suatu proses kegiatan yang dilakukan oleh seseorang yang menghasilkan suatu perubahan tingkah laku yang baru sebagai hasil interaksi dengan lingkungannya. Kata kunci dari pengertian belajar adalah “perubahan” dalam diri individu yang belajar. Perubahan yang dikehendaki oleh pengertian belajar. Karena belajar merupakan suatu proses usaha, maka di dalamnya terdapat tahapan-tahapan yang harus dilalui untuk sampai kepada hasil belajar itu sendiri yaitu 1) aspek kognitif; 2) afektif; dan 3) psikomotor. Menurut Siti Maesaroh dalam jurnalnya (2013) mendefinisikan bahwa prestasi belajar adalah merupakan hasil daripada aktivitas belajar atau hasil dari usaha, latihan dan pengalaman yang dilakukan oleh seseorang, dimana prestasi tersebut tidak akan lepas dari pengaruh faktor luar diri siswa.

2.5 Indikator Prestasi Akademik Mahasiswa.

Dwipurwani (2012) mengatakan bahwa prestasi mahasiswa dapat dilihat dari IPK (Indeks Prestasi Kumulatif) yang mengukur mahasiswa secara akademik. Nilai IPK dipengaruhi oleh berbagai hal sebagai berikut :

- 1). Kualitas tenaga pengajar, yang diukur melalui tingkat pendidikan formal yang ditamatkan.
- 2). Penguasaan metode mengajar
- 3). Penguasaan materi yang diajarkan.

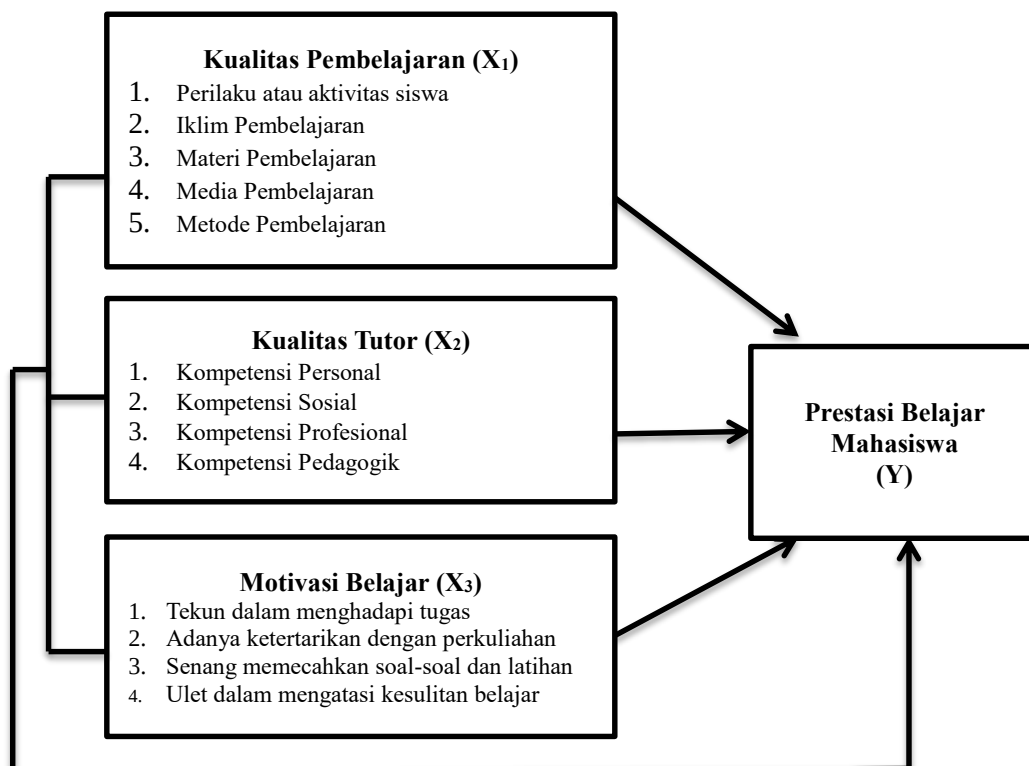
2.6 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan pemaparan pada latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kajian empiris maupun teoritis, maka secara konseptual variabel kualitas pembelajaran, kualitas tutor dan motivasi dalam penelitian ini mengadopsi pendapat yang dikemukakan

oleh Sugiyono (2015: 92) bahwa kerangka fikir merupakan sintesa tentang hubungan antar variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Berdasarkan teori-teori yang telah dideskripsikan tersebut, selanjutnya dianalisis secara kritis dan sistematis, sehingga menghasilkan sintesa tentang hubungan antar variabel yang diteliti. Seorang peneliti harus menguasai teori-teori ilmiah sebagai dasar bagi argumentasi dalam menyusun kerangka pemikiran yang membuahkan hipotesis. Sintesa tentang hubungan variabel tersebut, selanjutnya digunakan untuk merumuskan hipotesis.

Dengan demikian, untuk lebih jelasnya kerangka konseptual pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar. 1 di bawah ini

Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian



Sumber : Pemikiran Peneliti berdasar Teori, 2020

3. Metodologi Penelitian

Pendekatan penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian Asosiatif. Penelitian ini menggunakan tiga variabel yaitu Kualitas Pembelajaran, Kualitas Tutor, Motivasi terhadap Prestasi Belajar Mahasiswa.

Variabel merupakan atribut sekaligus objek yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Komponen dimaksud penting dalam menarik kesimpulan atau inferensi suatu penelitian. Selain itu kriteria atau syarat suatu variabel yang baik dalam pengembangannya harus dipahami dan dimengerti dengan baik sehingga menjadi dasar identifikasi dan pengembangan variabel-variabel penelitian (Sandu dan Ali, 2015: 50). Variabel pada penelitian ini adalah sebagai berikut : Kualitas Pembelajaran, Kualitas Tutor, Motivasi dan Prestasi Belajar Mahasiswa.

Tabel 1. Definisi Operasional

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala	Item Kuesioner
Prestasi Belajar (Y)	Prestasi belajar merupakan hasil belajar seseorang yang diperoleh dari suatu proses pembelajaran dan hasil belajar yang diperolehnya merupakan hasil dari evaluasi atau penilaian yang dilakukan oleh tutor kepada mahasiswanya	Nilai Prestasi Belajar/ Nilai IPK 1. Kualitas tenaga pengajar. 2. Penguasaan metode mengajar 3. Penguasaan materi yang diajarkan.	Ordinal	1, 2 3, 4 3, 6
Kualitas Pembelajaran (X₁)	Kualitas pembelajaran adalah tingkat pencapaian tujuan pembelajaran dalam kegiatan pembelajaran yang di dalamnya dipengaruhi oleh berbagai faktor salah satunya kemampuan guru dalam mengelola pembelajaran, di mana pencapaian tujuan pembelajaran berupa peningkatan aktivitas siswa, pengetahuan, keterampilan dan sikap yang dapat dilihat dari peningkatan hasil belajar dalam proses pembelajaran.	1. Perilaku atau aktivitas siswa 2. Iklim Pembelajaran 3. Materi Pembelajaran 4. Media Pembelajaran 5. Metode Pembelajaran	Ordinal	1 s.d 4 5 s.d 6 9 s.d 12 13 s.d 14 17 s.d 18
Kualitas Tutor (X₂)	Seorang tutor yang berkualitas adalah tutor yang mampu mempersiapkan rencana kegiatan yang akan dilakukan dalam satu semester, sekaligus mempersiapkan rencana kegiatan apa saja yang harus dilakukan untuk setiap kali pertemuan tutorial.	1. Kompetensi Personal 2. Kompetensi Sosial 3. Kompetensi Profesional 4. Kompetensi Pedagogik	Ordinal	1 s.d 5 6 s.d 10 11 s.d 15 16 s.d 20
Motivasi (X₃)	daya penggerak didalam diri mahasiswa UT yang menimbulkan kegiatan belajar menjamin kelangsungan dan memberikan arah pada kegiatan belajar sehingga tujuan yang dikehendaki dapat tercapai.	1. Tekun dalam menghadapi tugas 2. Ketertarikan dengan perkuliahan 3. Senang memecahkan soal-soal dan latihan 4. Ulet dalam mengatasi kesulitan belajar	Ordinal	1 s.d 5 6 s.d 10 11 s.d 15 16 s.d 20

Sumber: Hasil Pemikiran Peneleti berdasarkan Teori, 2020

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah Teknik *Probability Sampling* yaitu dimana setiap anggota populasi mempunyai peluang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel dengan cara *Stratified Random Sampling* (Husein, 2019). Responden sampel dalam penelitian ini berjumlah 65 mahasiswa. Kuesioner atau angket sebagai metode

yang dipilih untuk mengumpulkan data dengan lima pilihan jawaban yakni Sangat Tidak Setuju, Tidak Setuju, Netral, Setuju, Sangat Setuju. Dengan tujuan untuk mendapatkan jawaban-jawaban yang akan digunakan sebagai data dalam penelitian ini.

Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah ada pertanyaan/ Pernyataan pada kuesioner yang harus dihapus/diganti karena tidak mengukur yang hendak diukur (Husein, 2019). Uji reliabilitas berguna untuk menetapkan apakah instrument kuesioner dinyatakan reliabel, yaitu dapat digunakan secara konsisten. Untuk uji reliabilitas untuk alternatif jawaban lebih dari dua (misalnya skala 1-5, 1-7 dan lain-lain), gunakan uji Cronbach's Alpha. Dalam penelitian ini digunakan analisis regresi linier berganda dengan alasan ingin mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen (kualitas pembelajaran, kualitas tutor dan motivasi) dan prestasi belajar (variabel dependen) baik secara parsial maupun simultan. Dalam menguji hipotesis digunakan Uji F yang bertujuan untuk melihat signifikan tidaknya pengaruh variabel bebas secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel terikat. dan Uji t yang digunakan untuk mengetahui signifikan tidaknya pengaruh masing-masing variabel secara individual (parsial) terhadap sebuah variabel terikat.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil uji validitas

a. Variabel Prestasi Belajar Mahasiswa (Y_1).

didapat hasil uji validitas akan variabel Variabel Prestasi Belajar Mahasiswa (Y_1) dimana tidak terdapat item-item yang memiliki nilai *corrected Item-Total Correlation* $> 0,3610$, sehingga semua item dalam variable Prestasi Belajar Mahasiswa (Y_1) ini dapat dipergunakan, sehingga pernyataan untuk variable Prestasi Belajar Mahasiswa (Y_1) terdiri dari 6 item, yang terdiri dari : $Y_{1.1}$, $Y_{1.2}$, $Y_{1.3}$, $Y_{1.4}$, $Y_{1.5}$, $Y_{1.6}$.

b. Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1).

Didapat hasil uji validitas akan variabel Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1) dimana terdapat item $X_{1.5}$ yang memiliki nilai *corrected Item-Total Correlation* $< 0,3610$, sehingga semua item ini harus di uji validasi kembali. Dari hasil eliminasi pengujian validitas terhadap item-item pada Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1) didapat hasil uji nilai hitung *corrected Item-Total Correlation* $> 0,3610$ seluruh item dinyatakan valid kecuali item $X_{1.5}$ tidak valid dan tidak dapat digunakan untuk proses estimasi selanjutnya, sedangkan pernyataan untuk Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1) terdiri dari 17 item, yaitu : $X_{1.1}$, $X_{1.2}$, $X_{1.4}$, $X_{1.6}$, $X_{1.7}$, $X_{1.8}$, $X_{1.9}$, $X_{1.10}$, $X_{1.11}$, $X_{1.12}$, $X_{1.13}$, $X_{1.14}$, $X_{1.15}$, $X_{1.16}$, $X_{1.17}$, $X_{1.18}$. dinyatakan valid dan dapat digunakan untuk proses estimasi selanjutnya.

c. Variabel Kualitas Tutor (X_2)

Dari hasil pengujian validitas terhadap item-item pada Variable Kualitas Tutor (X_2) seperti terlihat pada Tabel diatas, didapat hasil uji nilai hitung *corrected Item-Total Correlation* $> 0,3610$ sehingga seluruh item dinyatakan valid, sehingga pernyataan untuk Variabel Kualitas Tutor (X_2) terdiri dari 20 item, yaitu : $X_{2.1}$, $X_{2.2}$, $X_{2.3}$, $X_{2.4}$, $X_{2.5}$, $X_{2.6}$, $X_{2.7}$, $X_{2.8}$, $X_{2.9}$, $X_{2.10}$, $X_{2.11}$, $X_{2.12}$, $X_{2.13}$, $X_{2.14}$, $X_{2.15}$, $X_{2.16}$, $X_{2.17}$, $X_{2.18}$, $X_{2.19}$, $X_{2.20}$.

d. Variabel Motivasi Belajar (X_3).

Peneliti melakukan uji validitas item-item pernyataan variabel motivasi belajar yang diberikan kepada responden. Data yang diperoleh untuk melihat dan menganalisis fenomena di lapangan. Dari hasil pengujian validitas terhadap item-item pada variable Variabel Motivasi Belajar (X_3) seperti terlihat pada Tabel diatas, didapat hasil uji nilai hitung *corrected Item-Total Correlation* $> 0,3610$ sehingga seluruh item dinyatakan valid, sehingga pernyataan untuk Variabel Motivasi Belajar (X_3) terdiri dari 20 item, yaitu : $X_{3.1}$, $X_{3.2}$, $X_{3.3}$, $X_{3.4}$, $X_{3.5}$, $X_{3.6}$, $X_{3.7}$, $X_{3.8}$, $X_{3.9}$, $X_{3.10}$, $X_{3.11}$, $X_{3.12}$, $X_{3.13}$, $X_{3.14}$, $X_{3.15}$, $X_{3.16}$, $X_{3.17}$, $X_{3.18}$, $X_{3.19}$, $X_{3.20}$ dapat digunakan dalam proses estimasi selanjutnya.

4.2 Hasil uji reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi konstruk atau variabel penelitian. Mengukur uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan uji statistik Cronbach Alpha. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel sedang jika memberikan nilai koefisien Cronbach's Alpha lebih besar daripada 0,60. Hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 2. Uji Reliabilitas Variabel X dan Y

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Kualitas Pembelajaran (X_1) sebelum eliminasi	.937	19
Kualitas Pembelajaran (X_1) setelah eliminasi	.944	16
Kualitas Tutor (X_2)	.951	21
Motivasi Belajar (X_3)	.948	21
Prestasi Belajar (Y)	.944	7

Sumber: Data primer yang diolah, 2020

Hasil pengujian reliabilitas pada Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien *Cronbach's Alpha* dari variabel-variabel yang diteliti menunjukkan hasil yang beragam dan variabel menghasilkan nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,60. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel.

4.3 Hasil Koefisien Regresi Berganda

Dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besarpengaruh variabel independen (kualitas pembelajaran, kualitas tutor, motivasi), dan variabel dependen (prestasi belajar) baik secara parsial maupun simultan. Atas dasar hasil hitung regresi linier sederhana tersebut diperoleh, nilai konstanta sebesar -1,649 dan nilai koefisien Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1) sebesar 0,567, Kualitas Tutor (X_2) sebesar 0,351 dan Motivasi Belajar (X_3) sebesar 0,457, jadi persamaan regresianya adalah $Y = -1,649 + 0,567X_1 + 0,351X_2 + 0,457X_3$. Konstanta negatif umumnya terjadi jika ada rentang yang cukup jauh antara X

(variabel independen) dan Y (variabel dependen) Karena dasarnya regresi digunakan memprediksi Y berdasarkan nilai perubahan X, maka harusnya yang menjadi perhatian adalah X nya (slope), bukan nilai konstanta.

Interpretasi dari persamaan regresi berganda dapat dijelaskan yaitu jika Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1), sebesar **0,567** berslope positif, Maka bisa dinyatakan bahwa satu skor kenaikan pada variabel X_1 bisa memberikan kenaikan atau pengaruh sebesar 0,567 pada variabel Y. Variabel Kualitas Tutor (X_2), sebesar **0,351** berslope positif, Maka bisa dinyatakan bahwa satu skor kenaikan pada variabel X_2 bisa memberikan kenaikan atau pengaruh sebesar 0,351 pada variabel Y. Variabel motivasi (X_3), sebesar **0,457** berslope positif, Maka bisa dinyatakan bahwa satu skor kenaikan pada variabel X_3 bisa memberikan kenaikan atau pengaruh sebesar 0,457 pada variabel Y. Berikut hasil output regresi linier sederhana

Tabel 3. Hasil Koefisien Regresi Berganda

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.649	.771		-2.138	.037		
	Kualitas Pembelajaran	.567	.102	.532	5.542	.000	.875	1.143
	Kualitas Tutor	.351	.114	.296	3.077	.003	.875	1.143
	Motivasi Belajar	.457	.143	.291	3.203	.002	.980	1.021

a. Dependent Variable: Prestasi Belajar Mahasiswa

4.4 Hasil Pengujian Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis korelasi adalah untuk menentukan seberapa erat hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya. Koefisien Determinasi digunakan dalam kaitannya dengan penggunaan analisis korelasi untuk melihat besar kecilnya besaran kontribusi atas variabel bebas menjelaskan variabel terikat. dilihat hasil dari pengujian R dan R^2 .

Tabel 4. Output Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.712 ^a	.507	.483	.756259	2.184

a. Predictors: (Constant), Motivasi Belajar, Kualitas Tutor, Kualitas Pembelajaran

b. Dependent Variable: Prestasi Belajar Mahasiswa

Hasil pengujian menunjukkan koefisien korelasi (R) sebesar 0,712. Dari hasil yang didapat dengan mengkaitkan hasil koefisien korelasi dengan tingkat keeratan antara variabel sebesar 0,712 yang berada pada interpretasi nilai korelasi (0,60-0,799) artinya bahwa hubungan kedua variabel signifikan dan tingkat keeratannya **Kuat**. Sementara untuk nilai Koefisien Determinasi $R^2 = 0,507$ yang berarti bahwa Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1), Kualitas Tutor (X_2), dan Motivasi Belajar (X_3) mampu menjelaskan Variabel Prestasi Belajar Mahasiswa (Y) sebesar 0,507 atau 50,7%, sedangkan sisanya sebesar 49,3% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti. Dikarenakan berdasarkan

tabel 4.20, nilai koefisien determinasi yang dinilai sedang yaitu sebesar 50,7%, maka dalam hal ini peneliti memberikan rekomendasi kepada peneliti yang lain untuk melakukan penelitian serupa dengan menambahkan variabel penelitian seperti manajemen kelas, kurikulum, suasana belajar, kualitas guru, kompetensi guru guna menyempurnakan penelitian ini dengan variabel lainnya diluar variabel yang sedang peneliti gunakan saat ini. Dimana data interprestasi korelasinya sebagai berikut :

Tabel 5. Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval koefisien	Tingkat hubungan
0,00-0,199	Sangat Rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2007:183)

4.5 Uji Hipotesis

Uji t digunakan untuk menguji apakah terdapat pengaruh signifikan antara Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1), Kualitas Tutor (X_2) Dan Motivasi Belajar (X_3), terhadap Variabel Terikat yaitu Prestasi Belajar Mahasiswa (Y). Untuk menentukan apakah hipotesis yang diajukan signifikan atau tidak, maka perlu dilihat dari estimasi t-hitung yang ditunjukkan oleh tabel berikut ini :

Tabel 6. Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Coefficients ^a								
Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.649	.771		-2.138	.037		
	Kualitas Pembelajaran	.567	.102	.532	5.542	.000	.875	1.143
	Kualitas Tutor	.351	.114	.296	3.077	.003	.875	1.143
	Motivasi Belajar	.457	.143	.291	3.203	.002	.980	1.021

a. Dependent Variable: Prestasi Belajar Mahasiswa

Sumber: Data (diolah) SPSS

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai t_{hitung} untuk Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1) adalah sebesar 5,542, Kualitas Tutor (X_2) adalah sebesar 3,077, dan Motivasi Belajar (X_3) adalah sebesar 3,203, jika dibandingkan dengan $t_{tabel} = 1,9983$. Hasil estimasi tersebut menyatakan bahwa nilai t_{hitung} ketiga variabel bebas atas variabel terikat lebih besar dari t_{tabel} ($t_{hitung} > t_{tabel}$), maka kriteria H_a diterima dan H_o ditolak, hal ini berarti ketiga variabel bebas dapat dikatakan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Disisi lain, jika dibandingkan antara nilai koefisien Sig. dengan nilai P-value (α)

sebesar 0,05, maka dapat diketahui bahwa koefisien Sig. variabel X_1 sebesar 0,000, koefisien Sig. variabel X_2 sebesar 0,003, koefisien Sig. variabel X_3 sebesar 0,002, ketiga variabel bebas tersebut memiliki nilai koefisien Sig. yang masih dibawah nilai P-value (α), hal ini berarti H_a diterima dan H_0 ditolak, artinya bahwa ada hubungan secara signifikan antara Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1), Kualitas Tutor (X_2) Dan Motivasi Belajar (X_3), terhadap Variabel Terikat yaitu Prestasi Belajar Mahasiswa (Y).

Uji F (F-test). Hasil analisis data dengan menggunakan program SPSS For Windows Relase 15.00 dapat disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 7. Hasil Estimasi uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	35.944	3	11.981	20.949	.000 ^a
	Residual	34.888	61	.572		
	Total	70.832	64			

a. Predictors: (Constant), Motivasi Belajar, Kualitas Tutor, Kualitas Pembelajaran

b. Dependent Variable: Prestasi Belajar Mahasiswa

Sumber : Hasil olah data primer

Dari tabel di atas, diketahui nilai F_{hitung} sebesar 20,949 > nilai F_{tabel} sebesar 2,7554 dan dikuatkan dengan nilai koefisien sig. F_{hitung} sebesar 0,000 < P-value (α) sebesar 0,05. Berdasarkan kriteria pengujiannya adalah jika nilai koefisien sig. $F < P$ -value (α) sebesar 0,05 berarti H_a diterima dan H_0 ditolak. Maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan secara signifikan antara Variabel Kualitas Pembelajaran (X_1), Kualitas Tutor (X_2) dan Motivasi Belajar (X_3), terhadap Variabel Terikat yaitu Prestasi Belajar Mahasiswa (Y).

5. Kesimpulan

Hasil dari perhitungan keseluruhan bahwa kualitas pembelajaran, kualitas tutor dan motivasi berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap prestasi belajar mahasiswa Universitas Terbuka Palembang (Pokjar Pangkalan Lampam – Tulung Selapan). Kualitas pembelajaran secara parsial berpengaruh signifikan terhadap prestasi belajar mahasiswa Universitas Terbuka Palembang (Pokjar Pangkalan Lampam – Tulung Selapan). Kualitas tutor secara parsial berpengaruh signifikan terhadap prestasi belajar mahasiswa Universitas Terbuka Palembang (Pokjar Pangkalan Lampam – Tulung Selapan). Dan motivasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap prestasi belajar mahasiswa Universitas Terbuka Palembang (Pokjar Pangkalan Lampam – Tulung Selapan), serta kualitas pembelajaran menjadi faktor dominan yang mempengaruhi prestasi belajar mahasiswa Universitas Terbuka Palembang (Pokjar Pangkalan Lampam – Tulung Selapan). *SARAN*, pertama, perlu di pertahankan Kualitas pembelajaran yang telah diterapkan, untuk tetap memacu prestasi belajar mahasiswa Universitas Terbuka Palembang (Pokjar Pangkalan Lampam – Tulung Selapan). *Dua*, Kualitas tutor dan motivasi belajar mahasiswa perlu ditingkatkan, agar prestasi belajar mahasiswa meningkat juga. *Ketiga*, Peneliti selanjutnya dapat memilih variabel lain yang berhubungan dengan prestasi belajar, serta penelitian ini sebagai pembanding.

Referensi

Afandi, M., Chamalah, E., & Oktarina, P.W. (2013). *Model dan Metode Pembelajaran di Sekolah*. Semarang: Unissila Press..

Aziz. (2018). *Kontribusi lingkungan belajar dan proses pembelajaran terhadap prestasi belajar siswa di sekolah*. Jurnal Tarbiyah 25(2).

Dimiyati., & Mudjiono. (2012). *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta: PT Rineka Cipta

Dwi., & Puryanto. (2015). *Pengaruh kualitas fasilitas, kualitas pembelajaran dan lokasi terhadap keputusan memilih jasa pendidikan di smpit global insani islamic school-bekasi*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis STIE YPN 8(3).

Dwipurwani. (2012). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Prestasi Mahasiswa Ditinjau dari Karakteristik Lingkungan Kampus (Studi Kasus di Jurusan Matematika FMIPA Unsri)*. Jurnal penelitian sains, 15 (1) :1-5.

Isman, S. & Djoko, S. B. (2014). *Pengaruh Pembelajaran Model Tutorial Tatap Muka Terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa Program S1 Pendas Kabupaten Rembang Upbjj-Ut Semarang Masa Registerasi 2014.1*

Maesaroh., & Siti. (2013). *Peranan Metode Pembelajaran Terhadap Minat Dan Prestasi Belajar Pendidikan Agama Islam*. Jurnal Kependidikan, 1(1).

Mulyasa, E. (2013). *Kurikulum Berbasis Kompetensi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Rahman., & Nazarudin. (2015). *Pengantar Manajemen Kurikulum*. Palembang: NoerFikri Offset.

Sandu, S. & Ali, S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.

Sardiman, A.M. (2016). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)*. Bandung: Alfabeta.

Umar., & Husein. (2019). *Metode Riset Manajemen Perusahaan, Langkah Cepat dan Tepat Menyusun Tesis dan Disertasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Zalma, S., & Maria, V. R. (2020). *Kompetensi tutor dan kualitas pembelajaran di lembaga kursus English is friend Surabaya*. Jurnal Pendidikan untuk semua 4(1).

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Pendapatan Pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau

Miki Indika, Abdika Jaya & Novi Septianah

Fakultas Ekonomi Universitas Musi Rawas

Email: miki.unmura@gmail.com

Abstract

The aim of this study is to evaluate the application of an income accounting system to the Regional Finance Body of Lubuklinggau City. It is descriptive research; this research is not intended to test hypotheses but only systematically describes the facts, situations, and activities of the accounting system of income in the Regional Finance Agency of the City of Lubuklinggau. Operational variables of this study are income accounting systems with related party indicators, related documents, and accounting systems and procedures. Secondary data is in the form of body profiles and reports on the realization of regional revenue and expenditure budgets. The data analysis technique used descriptive analysis. The results of the study showed that the income accounting system at the Lubuklinggau City Regional Finance Body for related parties is not appropriate with Government Regulation Number 71 of 2010, PERMENDAGRI Number 64 of 2013, and Regulation of Lubuklinggau Mayor, Number 63 of 2016 and Regulation Lubuklinggau Mayor Number 32 of 2012. It had been already referring to Government Regulation Number 71 of 2010 concerning Regional Financial Management Guidelines, and for related documents and systems and procedures for accounting income in accordance with Government Regulation Number 71 of 2010, PERMENDAGRI Number 64 of 2013, Regulation of Mayor of Lubuklinggau Number 63 of 2016 and Regulation of Mayor Lubuklinggau Number 32 of 2012.

Keywords: income accounting systems, related parties, related documents, systems and accounting procedures

1. Pendahuluan

Standar Akuntansi Pemerintahan merupakan salah satu aspek penting yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas tata kelola keuangan negara dan pelaporan keuangan pemerintahan. Terdapat banyak pihak yang berkepentingan dengan standar akuntansi pemerintahan antara lain penyaji laporan keuangan, auditor, masyarakat pengguna laporan keuangan, organisasi profesi akuntansi, akademis, dan pemerintah. Standar akuntansi pemerintahan perlu dikembangkan untuk memperbaiki praktik akuntansi keuangan pada lingkungan organisasi pemerintahan. (Mahmudi, 2013)

Menurut Mahmudi (2013) Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah (SAPD) adalah serangkaian prosedur manual maupun terkomputerisasi mulai dari perkumpulan data, pencatatan, pengikhtisaran sampai dengan pelaporan posisi keuangan dan operasi keuangan pemerintah daerah. Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah terdiri dari dua bagian yaitu Sistem Akuntansi Bendahara Umum Daerah pada atuan Kerja Pengelola Keuangan Daerah (SKPKD) dan Sistem Akuntansi Instansi pada Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD).

Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 tentang Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah. Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah (SAPD) adalah

rangkaian sistematis dari prosedur, penyelenggara, peralatan, dan elemen lain untuk mewujudkan fungsi akuntansi sejak analisis transaksi sampai dengan pelaporan keuangan di lingkungan organisasi pemerintah Kota Lubuklinggau.

Akuntansi pemerintahan merupakan bagian dari disiplin ilmu akuntansi yang baru berkembang di Indonesia akhir-akhir ini, perkembangan akuntansi pemerintahan secara umum di seluruh negara juga sudah berkembang melalui suatu penerapan sistem akuntansi keuangan daerah sesuai Standar Akuntansi pemerintahan (SAP), yang di atur dalam peraturan pemerintah Nomor 25 tahun 2004 dan selanjutnya di ganti dengan PP Nomor 71 Tahun 2010.

Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 dijelaskan bahwa sistem akuntansi pemerintah pada Pemerintah Pusat diatur dengan Peraturan Menteri Keuangan yang mengacu pada Pedoman Umum Sistem Akuntansi Pemerintah setelah berkoordinasi dengan Menteri Dalam Negeri, sedangkan sistem akuntansi pemerintah pada pemerintah daerah diatur dengan Peraturan Gubernur / Bupati / Walikota yang mengacu pada Pedoman Umum Sistem Akuntansi Pemerintah. Sistem Akuntansi Pemerintahan Daerah (SAPD) disusun dengan Peraturan Daerah dengan berpedoman pada prinsip pengendalian internal sesuai dengan Peraturan Pemerintah yang mengatur tentang pengendalian internal dan Peraturan Pemerintah tentang Standar Akuntansi Pemerintah.

Lingkup pengaturan PP Nomor 71 Tahun 2010 adalah meliputi SAP Berbasis Akrua dan SAP Berbasis Kas Menuju Akrua. SAP Berbasis Kas Menuju Akrua dapat berlaku selama masa transisi bagi entitas yang belum siap untuk menerapkan SAP Berbasis Akrua. Walaupun entitas pelaporan untuk sementara masih diperkenankan menerapkan SAP Berbasis Kas Menuju Akrua, entitas pelaporan diharapkan dapat segera menerapkan SAP Berbasis Akrua. Untuk percepatan penerapan SAP berbasis akrual di pemerintah daerah, maka ditetapkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 tentang Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrua pada Pemerintah Daerah.

Sesuai dengan Permendagri Nomor 64 Tahun 2013 disebutkan bahwa laporan keuangan dapat dikatakan andal jika informasi dalam laporan keuangan tersebut menyajikan setiap fakta secara jujur serta dapat diverifikasi. Laporan keuangan yang handal tersebut dapat tercapai dengan adanya sistem yang baik. Karakteristik yang menjadi prasyarat normatif yang diperlukan agar laporan keuangan pemerintah dapat memenuhi kualitas yang dikehendaki yaitu relevan, andal, dapat dibandingkan, dan dapat dipahami. Laporan keuangan dikatakan relevan apabila laporan keuangan dapat menjadi pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan. Ketepatan waktu dalam penyampaian laporan keuangan sangat penting bagi tingkat manfaat dan nilai laporan tersebut.

Menurut Muindro (2013) Pemerintah Daerah adalah pelaksanaan fungsi-fungsi pemerintahan daerah yang dilakukan oleh lembaga pemerintahan daerah yaitu Pemerintah Daerah dan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (Pemda dan DPRD). Kepala Daerah dan Wakil Kepala Daerah dipilih secara langsung secara demokratis. Hubungan antara Pemerintah Daerah dan DPRD merupakan hubungan kerja yang kedudukannya setara dan bersifat kemitraan, sama dan sejajar. Dalam penyelenggaraan pemerintah daerah, kepala daerah dibantu oleh perangkat daerah yang terdiri dari unsur staf yang membantu penyusunan kebijakan dan koordinasi, diwadahi dalam lembaga *sekretariat*,

unsur pendukung tugas kepala daerah dalam penyusunan pelaksanaan kebijakan daerah yang bersifat spesifik diwadahi dalam lembaga teknis daerah serta pelaksana urusan daerah yang diwadahi dalam lembaga *dinas daerah*, salah satu bentuk lembaga dinas daerah adalah Badan Keuangan Daerah (BKD).

Menurut Indra (2010) pendapatan (*income*) meliputi seluruh pendapatan (*revenues*). Pendapatan timbul dalam pelaksanaan aktivitas organisasi sektor publik yang biasa dan dikenal dengan sebutan *fundraising*. Pendapatan LRA adalah semua penerimaan Rekening Kas Umum Negara/Daerah yang menambah Saldo Anggaran Lebih dalam periode tahun anggaran yang bersangkutan yang menjadi hak pemerintah, dan tidak perlu dibayar kembali oleh pemerintah. Pendapatan LO adalah hak pemerintah pusat/daerah yang diakui sebagai penambah ekuitas dalam periode tahun anggaran yang bersangkutan dan tidak perlu dibayar kembali. (Abdul dan Syam, 2012).

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 59 Tahun 2007 Penerimaan Daerah adalah uang yang masuk ke kas daerah. Pengeluaran Daerah adalah uang yang keluar dari kas daerah. Pendapatan Daerah adalah hak pemerintah daerah yang diakui sebagai penambah nilai kekayaan bersih. Pasal 24 menyebutkan Pendapatan daerah meliputi semua penerimaan uang melalui rekening kas umum daerah, yang menambah ekuitas dana, merupakan hak daerah dalam satu tahun anggaran dan tidak perlu dibayar kembali oleh daerah. Pasal 25 menyebutkan Pasal 25 Pendapatan daerah sebagaimana dimaksud dalam Pasal 22 dikelompokkan atas: a) pendapatan asli daerah; b) dana perimbangan; dan c) lain-lain pendapatan daerah yang sah. Pasal 26 Pasal 26 Kelompok pendapatan asli daerah dibagi menurut jenis pendapatan yang terdiri atas: a) pajak daerah; b) retribusi daerah; c) hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan; dan d) lain-lain pendapatan asli daerah yang sah.

Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 (2016) Akuntansi pendapatan pada lingkup SKPD dilakukan hanya untuk mengetahui, mencatat, dan melaporkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang berada dalam wewenang SKPD. Pendapatan tersebut terdiri dari pendapatan pajak, pendapatan retribusi, pendapatan hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan dan lain-lain PAD yang sah.

Pemerintah atau unit kerja pemerintah perlu menggunakan sistem akuntansi, dimana dengan adanya penerapan sistem akuntansi akan dapat memudahkan manajemen untuk menyediakan informasi keuangan, serta memudahkan pengelolaan keuangan suatu organisasi. Salah satunya yakni Sistem Akuntansi Sektor Publik, dimana Akuntansi Pemerintahan merupakan salah satu bagiannya. Peran utama akuntansi dalam sektor publik yaitu menyediakan informasi akuntansi yang akan digunakan oleh manajer sektor publik dalam melakukan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi. Informasi akuntansi diberikan sebagai alat atau sarana untuk membantu manajer menjalankan fungsi-fungsi manajemen sehingga tujuan organisasi dapat tercapai.

Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau merupakan unsur pelaksana pemerintah daerah yang di dalam pelaksanaan tugasnya berada sepenuhnya dan bertanggung jawab kepada kepala daerah. Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 34 Tahun 2016 yang dimaksud dengan Badan adalah Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau.

Badan merupakan unsur penunjang urusan pemerintahan yang menjadi wewenang daerah

di bidang pengelolaan keuangan, pendapatan dan aset daerah. Badan dipimpin oleh seorang Kepala Badan yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Walikota melalui Sekretaris Daerah. Badan mempunyai tugas membantu Walikota melaksanakan kewenangan Daerah di bidang pengelola keuangan, pendapatan dan aset daerah serta melaksanakan tugas pembantuan yang diberikan oleh pemerintah dan/atau Pemerintah Provinsi. Badan Keuangan Daerah mempunyai fungsi sebagai berikut: a) perumusan kebijakan teknis, fasilitas, koordinasi serta pembinaan teknis dibidang pengelola keuangan, pendapatan dan aset daerah; b) pelaksanaan kebijakan dibidang pengelola keuangan, pendapatan dan aset daerah; c) pelaksanaan evaluasi dan pelaporan dibidang pengelola keuangan, pendapatan dan aset daerah; d) pelaksanaan administrasi dan pembinaan teknis penyelenggaraan fungsi- fungsi penunjang di bidang pengelola keuangan, pendapatan dan aset daerah sesuai dengan lingkup tugasnya; dan e) pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh Walikota terkait dengan tugas dan fungsinya. Adapun tugas pokok dan fungsi Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau dalam melaksanakan segala usaha dan kegiatan pemungutan, pengumpulan dan pemasukan pendapatan daerah ke kas daerah.

Wewenang dilimpahkan oleh kepala daerah Kota Lubuklinggau kepada Kepala Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau itu adalah wewenang untuk mengambil tindakan-tindakan pembebanan dan pemungutan pendapatan daerah yang berwujud pengeluaran Surat Ketetapan Pajak (SKP), Surat Paksa (SP), dan penagihan- penagihan pendapatan daerah sesuai dengan peraturan daerah tentang pajak dan/atau retribusi serta peraturan-peraturan pendapatan daerah yang bersangkutan.

Penerapan sistem akuntansi pendapatan pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau pada dasarnya telah berjalan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Akan tetapi dalam pelaksanaannya masih ditemukan kendala yang menghambat jalannya kegiatan akuntansi pemerintahan baik itu disebabkan oleh birokrasi (hubungan hirarki yang terkait dalam sistem akuntansi pendapatan) yang berlaku atau kesalahan manusia (*human error*). Kendala-kendala yang ditemukan misalnya, adanya beberapa masalah yang berkaitan dengan upaya merealisasikan target pendapatan daerah karena belum maksimalnya kompetensi aparatur pengelola pajak, dan belum optimalnya sistem pengelolaan pendapatan daerah. Dengan adanya berbagai kendala- kendala di lingkup Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau tersebut maka peneliti tertarik ingin mengetahui sejauh mana pelaksanaan sistem akuntansi pendapatan SKPD pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau sekarang ini, apakah benar- benar sudah mengacu pada Peraturan Walikota Lubuklinggau No. 63 Tahun 2016 tentang Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 71 Tahun 2010 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah. karena kalau belum sesuai dengan peraturan yang ada akan berdampak terhadap sistem akuntansi pendapatan yang ada dan akan berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan daerah. Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka peneliti mengambil judul penelitian “Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Pendapatan Pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau”.

2. Tinjauan Literatur

2.1 Unsur-unsur Sistem Akuntansi

Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016. Sistem akuntansi mencakup teknik pencatatan, pengakuan dan pengungkapan atas pendapatan-LO, pendapatan-LRA, belanja, aset, kewaiban, ekuitas, penyesuaian dan koreksi serta penyusunan laporan keuangan SKPD. Sistem akuntansi SKPD terdiri dari sistem akuntansi pokok sebagai berikut:

- 1). Sistem Akuntansi Pendapatan
- 2). Sistem Akuntansi Beban dan Belanja
- 3). Sistem Akuntansi Kas dan Setara Kas
- 4). Sistem Akuntansi Piutang
- 5). Sistem Akuntansi Persediaan
- 6). Sistem Akuntansi Aset Tetap
- 7). Sistem Akuntansi Aset Lainnya
- 8). Sistem Akuntansi Koreksi Kesalahan
- 9). Proses Akuntansi dan Pembuatan Laporan Keuangan

Menurut Mulyadi (2013) unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar dan buku pembantu, serta laporan. Menurut Mahmudi (2013) unsur sistem akuntansi pemerintahan terdiri dari pelaksana sistem akuntansi, dokumen yang digunakan, buku catatan akuntansi, dan prosedur akuntansi.

Menurut Mahmudi (2013) sistem akuntansi penerimaan kas adalah serangkaian proses mulai pencatatan, penggolongan, dan peringkasan transaksi dan/atau kejadian keuangan serta pelaporan keuangan dalam rangka pertanggungjawaban pelaksanaan APBD yang berkenaan dengan penerimaan kas pada SKPD dan /atau SKPKD yang dapat dilaksanakan secara manual maupun komputerisasi. Unsur pokok sistem akuntansi penerimaan kas adalah sebagai berikut:

a). Pelaksana

Pelaksana sistem akuntansi penerimaan kas adalah sebagai berikut:

- 1). Tingkat SKPD dilaksanakan oleh PPK-SKPD (Pejabat Penatausahaan Keuangan Satuan Kerja Perangkat Daerah), Bendahara penerimaan Pembantu.
- 2). Tingkat SKPD dilaksanakan oleh PPKD (Pejabat Pengelola Keuangan Daerah) fungsi akuntansi, Bendahara Penerimaan, Bendahara Penerimaan Pembantu.

b). Dokumen

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penerimaan kas antara lain

- 1). Surat Ketetapan Pajak daerah (SKPD)
- 2). Surat Ketetapan Retribusi (SKR)
- 3). Surat Tanda Setoran

4). Surat Tanda Bukti Penerimaan (STBP)

5). Nota Kredit

6). Bukti Transfer

7). Dokumen Lainnya.

c). Catatan Akuntansi

Buku catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penerimaan kas meliputi:

1). Buku Jurnal Penerimaan Kas

2). Buku Kas Umum

3). Buku Rekapitulasi Penerimaan Harian

4). Buku Besar Kas

5). Buku Besar Pembantu Penerimaan Kas

6). Prosedur Akuntansi Penerimaan Kas

Sistem dan prosedur akuntansi penerimaan kas terdiri dari dua bagian yaitu sistem dan prosedur akuntansi penerimaan kas di Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) dan sistem dan prosedur akuntansi penerimaan kas di Satuan Kerja Pengelola Keuangan Daerah (SKPKD). Sistem dan prosedur Penatausahaan Penerimaan Kas di SKPD, terdiri:

1). Sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Bendahara Penerimaan.

2). Sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Bendahara Penerimaan Pembantu.

3). Sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Badan, Lembaga Keuangan, atau Kantor Pos yang ditunjuk oleh pemerintah daerah.

Sistem dan prosedur Akuntansi Penerimaan Kas di SKPKD merupakan kelanjutan dari sistem dan prosedur penatausahaan kas di SKPD yang kemudian diverifikasi dan dicatat kedalam buku jurnal penerimaan kas, buku besar dan buku pembantu.

Menurut Mahmudi (2013) sistem akuntansi pengeluaran kas adalah serangkaian proses mulai pencatatan, penggolongan, dan peringkasan transaksi dan/atau kejadian keuangan serta pelaporan keuangan dalam rangka pertanggungjawaban pelaksanaan APBD yang berkenaan dengan pengeluaran kas pada SKPD dan /atau SKPKD yang dapat dilaksanakan secara manual maupun komputerisasi. Unsur pokok sistem akuntansi pengeluaran kas adalah sebagai berikut:

a). Pelaksana

Pelaksana sistem akuntansi pengeluaran kas adalah sebagai berikut:

1). Tingkat SKPD dilaksanakan oleh PPK-SKPD (Pejabat Penatausahaan Keuangan

Satuan Kerja Perangkat Daerah), dan Bendahara Pengeluaran.

2). Tingkat SKPD dilaksanakan oleh PPKD (Pejabat Pengelola Keuangan Daerah)

Fungsi akuntansi, Bendahara Pengeluaran.

b). Dokumen

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi pengeluaran kas antara lain

1). Surat Perintah Pencairan Dana (SP2D)

2). Surat Pertanggungjawaban (SPJ)

3). Nota Debet

4). Bukti Transfer

5). Dokumen Lainnya

c). Catatan Akuntansi

Buku catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi pengeluaran kas meliputi:

1). Buku Jurnal Pengeluaran Kas

2). Buku Kas Umum

3). Buku Besar Kas

4). Buku Besar Pembantu Pengeluaran Kas

2.2 Prosedur Akuntansi Pengeluaran Kas

Prosedur akuntansi pengeluaran kas dilakukan melalui mekanisme:

1). Penerbitan SP2D Langsung (LS)

2). Penerbitan SP2D Uang Persediaan (UP)

3). Penerbitan SP2D Ganti Uang (GU)

4). Penerbitan SP2D Tambahan Uang Persediaan (TU)

Mekanisme penerbitan SP2D baik LS, UP, GU, dan TU didahului dengan proses penatausahaan ditingkat SKPD berupa pengajuan Surat Permintaan Pembayaran (SPP) oleh bendahara pengeluaran, Pengajuan SPP harus didukung oleh dokumen-dokumen terkait, antara lain:

(a). Salinan Surat Penyediaan Dana (SPD)

(b). Surat Pengantar SPP LS/UP/GU/TU

(c). Ringkasan SPP LS/UP/GU/TU

(d). Rincian Penggunaan SPP LS/UP/GU/TU

(e). Surat Pernyataan oleh Pengguna Anggaran/Kuasa Pengguna Anggaran – khusus untuk pengajuan SPP UP/GU/TU

(f). Lampiran lainnya yang diperlukan.

Setelah SPP yang diajukan bendahara pengeluaran diverifikasi dan dinyatakan lengkap oleh PPK-SKPD, tahap berikutnya adalah Pengguna Anggaran menerbitkan Surat Perintah Membayar (SPM) sesuai dengan jenis SPP yang diajukan. Dengan demikian terdapat SPM LS/UP/GU/TU. SPM LS/UP/GU/TU selanjutnya diajukan ke Bendahara Umum Daerah (BUD) untuk dimintakan penerbitan SP2D LS/UP/GU/TU. SP2D berfungsi seperti cek yang dapat digunakan untuk mencairkan dana yang ditunjuk pemerintah daerah.

2.3 Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah

a. Pemerintah Daerah

Menurut Muindro (2013) pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas penyelenggaraan otonomi daerah, perlu memperhatikan hubungan antar susunan pemerintahan dan antar pemerintahan daerah, potensi dan keanekaragaman daerah.

Menurut Muindro (2013) pemerintah daerah adalah pelaksanaan fungsi-fungsi pemerintahan daerah yang dilakukan oleh lembaga pemerintahan daerah yaitu Pemerintah Daerah dan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (Pemda dan DPRD). Kepala Daerah dan Wakil Kepala Daerah dipilih secara langsung dan demokratis. Hubungan antara Pemerintah Daerah dan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah merupakan hubungan kerja yang kedudukannya setara dan bersifat kemitraan, sama dan seajar. Dalam penyelenggaraan pemerintah daerah, kepala daerah dibantu oleh *perangkat daerah*. Secara umum perangkat daerah terdiri dari *staf* yang membantu penyusunan kebijakan dan koordinasi, diwadahi dalam lembaga *sekretariat*; unsur pendukung tugas kepala daerah dalam penyusunan pelaksanaan kebijakan daerah yang bersifat spesifik diwadahi dalam *lembaga teknis* daerah; serta unsur pelaksana urusan daerah yang diwadahi dalam lembaga *dinas daerah*.

Menurut Abdul dan Syam (2012) pemerintah daerah adalah kepala daerah beserta perangkat lainnya, sebagai badan eksekutif, sedangkan DPRD sebagai badan legislatif. Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 Pemerintah daerah adalah pemerintah provinsi dan pemerintah kabupaten/kota.

Menurut Muindro (2013) sesuai dengan Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, pemerintah daerah berwenang untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahan menurut asas otonomi dan tugas pembantuan. Pemberian otonomi luas kepada daerah diarahkan untuk mempercepat terwujudnya kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pelayanan, pemberdayaan dan peran serta masyarakat. Disamping itu melalui otonomi luas, daerah diharapkan mampu meningkatkan daya saing dengan memperhatikan prinsip demokrasi, pemerataan, keadilan, keistimewaan dan kekhususan serta potensi dan keanekaragaman daerah dalam Sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia.

b. Fungsi Pemerintah Daerah

Menurut penelitian Jeane, Hendrik dan Victoria (2015) fungsi pemerintah daerah menurut Undang-undang Republik Indonesia No.32 Tahun 2004 adalah:

- 1). Pemerintah daerah mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahan menurut asas otonomi dan tugas pembantuan.
- 2). Menjalankan otonomi seluas-luasnya, kecuali urusan pemerintahan dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pelayanan umum dan daya saing daerah.
- 3). Pemerintah daerah dalam menyelenggarakan urusan pemerintahan memiliki hubungan pemerintahan pusat dengan pemerintahan daerah. Dimana hubungan tersebut meliputi wewenang, keuangan, pelayanan umum pemanfaatan sumber daya alam dan sumber daya lainnya.

Pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas penyelenggaraan otonomi daerah, perlu memperhatikan hubungan antar susunan pemerintahan dan antar pemerintahan daerah, potensi dan keanekaragaman daerah. Aspek hubungan wewenang memperhatikan kekhususan dan keragaman daerah dalam Sistem Negara Kesatuan Republik Indonesia. Aspek hubungan keuangan, pelayanan umum, pemanfaatan sumber daya alam, dan sumber daya lainnya dilaksanakan secara adil dan selaras. Agar mampu menjalankan peran tersebut, daerah diberikan kewenangan yang seluas-luasnya disertai dengan pemberian hak dan kewajiban menyelenggarakan otonomi daerah dalam kesatuan sistem penyelenggaraan pemerintahan negara.

Menurut Muindro (2013) hak dan kewajiban Daerah, dalam menyelenggarakan otonomi, daerah mempunyai hak:

- 1). Mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahannya
 - 2). Memilih pimpinan daerah
 - 3). Mengelola aparatur Negara
 - 4). Mengelola kekayaan daerah
 - 5). Memungut pajak daerah dan retribusi daerah
 - 6). Mendapatkan bagi hasil dari pengelolaan sumber daya alam dan sumber daya lainnya yang berada di daerah.
 - 7). Mendapatkan sumber pendapatan lain yang sah, dan
 - 8). Mendapatkan hak lainnya yang diatur dalam peraturan perundang-undangan.
- Menurut Muindro (2013) akuntansi keuangan daerah adalah akuntansi yang dipakai oleh Pemerintah Daerah, untuk melakukan manajemen dan pengelolaan keuangan daerah. Manajemen keuangan daerah merupakan alat untuk mengurus dan mengatur rumah tangga pemerintah daerah. Akuntansi keuangan daerah merupakan salah satu bidang dalam akuntansi sektor publik yang mendapat perhatian besar dari berbagai pihak semenjak reformasi.

Menurut Mahmudi (2013) Sistem akuntansi pemerintahan meliputi Sistem Akuntansi Pemerintah Pusat (SAPP) dan Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah (SAPD). Sistem akuntansi pemerintah berbeda dengan standar akuntansi pemerintahan (SAP) namun keduanya saling terkait. Standar akuntansi merupakan prinsip-prinsip akuntansi yang menjadi pedoman dalam menyusun dan menyajikan laporan keuangan. Standar

akuntansi mengatur mengenai keluaran yang diharapkan, sedangkan sistem akuntansi merupakan cara atau teknologi untuk menghasilkan keluaran sesuai dengan standar akuntansi.

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah yang selanjutnya disingkat SAPD adalah rangkaian sistematis dari prosedur, penyelenggara, peralatan dan elemen lain untuk mewujudkan fungsi akuntansi sejak analisis transaksi sampai dengan pelaporan keuangan dilingkungan organisasi pemerintahan daerah.

Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016. Standar Akuntansi Pemerintahan selanjutnya disingkat SAP adalah prinsip-prinsip akuntansi yang diterapkan dalam menyusun dan menyajikan laporan keuangan pemerintah. Sistem Akuntansi Pemerintahan Daerah yang selanjutnya disingkat SAPD adalah rangkaian sistematis dari prosedur, penyelenggara, peralatan, dan elemen lain untuk mewujudkan fungsi akuntansi sejak analisis transaksi sampai dengan pelaporan keuangan di lingkungan organisasi pemerintah Kota Lubuklinggau.

Menurut Mahmudi (2013) Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah (SAPD) adalah serangkaian prosedur manual maupun terkomputerisasi mulai dari perkumpulan data, pencatatan, pengikhtisaran sampai dengan pelaporan posisi keuangan dan operasi keuangan pemerintah daerah. Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah terdiri dari dua bagian yaitu Sistem Akuntansi Bendahara Umum Daerah pada Satuan Kerja Pengelola Keuangan Daerah (SKPKD) dan Sistem Akuntansi Instansi pada Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD).

2.4 Sistem Akuntansi Pendapatan

Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 (2016) Akuntansi pendapatan pada lingkup SKPD dilakukan hanya untuk mengetahui, mencatat, dan melaporkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang berada dalam wewenang SKPD. Pendapatan tersebut terdiri dari pendapatan pajak, pendapatan retribusi, pendapatan hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan dan lain-lain PAD yang sah. Adapun lain-lain PAD yang sah meliputi penerimaan kas hasil penjualan kekayaan daerah yang tidak dipisahkan, jasa giro, pendapatan jasa bunga deposito, penerimaan atas tuntutan ganti kerugian daerah, penerimaan komisi, potongan ataupun bentuk lain sebagai akibat dari penjualan dan/atau pengadaan barang dan/atau jasa oleh daerah, penerimaan keuntungan dari selisih nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing, pendapatan denda atas keterlambatan palaksanaan pekerjaan, pendapatan denda pajak, pendapatan retribusi, pendapatan hasil eksekusi atas jaminan, pendapatan dari penyelenggaraan pendidikan dan pelatihan, pendapatan hasil pemanfaatan kekayaan daerah dan pendapatan dari angsuran/cicilan penjualan.

1) Pihak Yang Terkait

Pihak yang terkait dalam sistem akuntansi pendapatan pada SKPD adalah Pengguna Anggaran/Kuasa Pengguna Anggaran (PA/KPA), Pejabat Penatausahaan keuangan SKPD (PPK-SKPD), Bendahara Penerimaan SKPD, Bendahara Umum Daerah (BUD), dan Pihak Ketiga.

Pengguna Anggaran/Kuasa Pengguna Anggaran (PA/KPA);
Menandatangani/memisahkan dokumen surat ketetapan pajak/retribusi daerah/dokumen lain yang dipersamakan;

- 1) Pejabat Penatausahaan Keuangan SKPD (PPK-SKPD);
 - a) Mencatat transaksi/kejadian pendapatan LO dan pendapatan LRA berdasarkan bukti-bukti transaksi yang sah dan valid ke Buku Jurnal LRA dan Buku Jurnal LO dan Neraca;
 - b) Melakukan penyesuaian di akhir tahun terhadap dokumen pendapatan yang belum diterima pembayarannya;
 - c) Melakukan penyesuaian di akhir tahun terhadap dokumen pendapatan yang penerimaan yang melewati periode diterbitkannya dokumen pendapatan.
- 2) Bendahara Penerimaan SKPD
 - a) Mencatat dan membukukan semua penerimaan pendapatan ke dalam buku kas penerimaan;
 - b) Melakukan penyetoran uang yang diterima ke kas daerah setiap hari.
- 3) Bendahara Umum Daerah (BUD);

Menerima realisasi pendapatan yang dibayarkan baik oleh pihak ketiga ataupun melalui bendahara penerimaan.

4) Pihak Ketiga

Pihak ketiga disini adalah Wajib Pajak, Wajib Retribusi, atau pihak lainnya yang terkait dengan penerimaan pendapatan.

2). Dokumen Terkait

Dokumen yang terkait dalam prosedur akuntansi Pendapatan LO dan Pendapatan LRA secara umum dikelompokkan sebagai berikut:

- 1) Surat Ketetapan Pajak Daerah (SKP-Daerah)
- 2) Surat Ketetapan Retribusi Daerah (SKRD), Karcis dan sejenisnya
- 3) Tanda Bukti Penerimaan (TBP)
- 4) Surat Tanda Setoran (STS)
- 5) Bukti transfer / setor
- 6) Nota kredit bank
- 7) Bukti Memorial
- 8). Bukti transaksi penerimaan kas lainnya

2.5 Sistem dan Prosedur Pengelolaan Penerimaan Pendapatan

Menurut Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 32 Tahun 2012 tentang Sistem dan prosedur pengelolaan keuangan untuk penerimaan pendapatan pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau adalah sebagai berikut:

a) Umum

- 1) Penerimaan daerah disetor ke rekening kas umum daerah pada bank pemerintah yang ditunjuk dan dianggap sah setelah BUD/Kuasa BUD menerima nota kredit.
- 2) Penerimaan daerah yang disetor ke rekening kas umum daerah, dilakukan dengan cara:

- (a) Disetor langsung ke bank oleh pihak ketiga, wajib pajak atau wajib retribusi
- (b) Disetor melalui bank lain, atau badan, lembaga keuangan dan/atau kantor pos oleh pihak ketiga, wajib pajak atau wajib retribusi; dan
- (c) Disetor melalui bendahara penerimaan oleh pihak ketiga, wajib pajak atau wajib retribusi.

3). Benda berharga seperti karcis retribusi sebagai tanda bukti pembayaran oleh pihak ketiga kepada bendahara penerimaan diterbitkan dan disahkan oleh PPKD.

2) Penatausahaan Bendahara Penerimaan

- 1) Bendahara penerimaan wajib menyelenggarakan penatausahaan terhadap seluruh penerimaan dan penyetoran atas penerimaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Bendahara penerimaan SKPD bertugas untuk menerima, menyimpan, menyetorkan, menatausahakan, dan mempertanggungjawabkan penerimaan pendapatan dalam rangka pelaksanaan APBD pada SKPD.
- 3) Untuk melaksanakan tugas diatas bendahara penerimaan SKPD berwenang:

- (a) Menerima penerimaan yang bersumber dari pendapatan asli daerah;
- (b) Menyimpan seluruh penerimaan;
- (c) Menyetorkan penerimaan yang diterima dari pihak ketiga ke rekening kas umum daerah paling lambat 1 hari kerja;
- (d) Mendapatkan bukti transaksi atas pendapatan yang diterima melalui bank.

4). Bendahara penerimaan dalam melakukan penatausahaan atas penerimaan menggunakan:

- (a) Buku Kas Umum;
 - (b) Buku rekapitulasi penerimaan bulanan;
 - (c) Surat Ketetapan Pajak Daerah (SKP-Daerah);
 - (d) Surat Ketetapan Retribusi (SKR);
 - (e) Surat Tanda Setoran (STS);
 - (f) Surat tanda bukti pembayaran; dan
 - (g) Buku penerimaan lainnya yang sah.
- (5) Bendahara penerimaan pada SKPD wajib mempertanggungjawabkan secara administrasi atas pengelolaan uang yang menjadi tanggungjawab dengan menyampaikan laporan pertanggungjawaban penerimaan kepada pengguna

anggaran/kuasa pengguna anggaran melalui PPK-SKPD paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya.

- (6) Bendahara penerimaan pada SKPD wajib mempertanggungjawabkan secara fungsional atas pengelolaan uang yang menjadi tanggungjawab dengan menyampaikan laporan pertanggungjawaban penerimaan kepada pengguna anggaran/kuasa pengguna anggaran melalui PPKD selaku BUD paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya.
- (7) Laporan pertanggungjawaban penerimaan dilampiri dengan:
 - (a) Buku kas umum;
 - (b) Buku rekapitulasi penerimaan bulanan; dan
 - (c) Bukti penerimaan lainnya yang sah.
- (8) Dalam hal obyek pendapatan daerah tersebar atas pertimbangan kondisi geografis wajib pajak/atau wajib retribusi tidak mungkin membayar kewajibannya langsung pada badan, lembaga keuangan atau kantor pos yang bertugas melaksanakan sebagian tugas dan fungsi bendahara penerimaan, dapat ditunjuk bendahara penerimaan pembantu.
- (9) Bendahara penerimaan pembantu wajib menyelenggarakan penatausahaan terhadap seluruh penerimaan dan penyetoran atas penerimaan yang menjadi tanggung jawabnya.
- (10) Penatausahaan atas penerimaan sebagaimana dimaksud pada angka menggunakan :
 - (a) Buku kas umum; dan
 - (b) Buku rekapitulasi penerimaan harian pembantu.
- (11) Bendahara penerimaan pembantu dalam melakukan penatausahaan menggunakan:
 - (a) Surat Ketetapan Pajak Daerah (SKP- Daerah);
 - (b) Surat Ketetapan Retribusi (SKR);
 - (c) Surat Tanda Setoran (STS);
 - (d) Surat tanda bukti pembayaran; dan
 - (e) Bukti penerimaan lainnya yang sah.
- (12) Bendahara penerimaan pembantu wajib menyampaikan laporan pertanggungjawaban penerimaan kepada bendahara penerimaan paling lambat tanggal 5 bulan berikutnya;
- (13) Bendahara penerimaan pembantu wajib menyetor seluruh uang yang diterimanya ke rekening kas umum daerah paling lambat 1 (satu) hari kerja terhitung sejak uang kas tersebut diterima.

- (14) Bendahara penerimaan pembantu mempertanggungjawabkan bukti penerimaan dan bukti penyeteroran dari seluruh uang kas yang diterimanya kepada bendahara penerimaan.
- (15) Kepala daerah dapat menunjuk bank, badan, lembaga keuangan atau kantor pos yang bertugas melaksanakan sebagian tugas dan fungsi bendahara penerimaan.
- (16) Bank, badan, lembaga keuangan atau kantor pos menyetor seluruh uang yang diterimanya ke rekening kas umum daerah paling lambat 1 (satu) hari kerja terhitung sejak uang kas tersebut diterima.
- (17) Bank, badan, lembaga keuangan atau kantor pos mempertanggungjawabkan seluruh uang kas yang diterimanya kepada kepala Daerah melalui BUD.
- (18) Bendahara penerimaan PPKD bertugas untuk menatausahakan dan mempertanggungjawabkan seluruh penerimaan pendapatan PPKD dalam rangka pelaksanaan APBD.
- (19) Untuk melaksanakan tugas di atas bendahara penerimaan PPKD berwenang untuk mendapatkan bukti transaksi atas pendapatan yang diterima melalui bank.
- (20) Atas pertimbangan efisiensi dan efektifitas, tugas dan wewenang bendahara penerimaan PPKD dapat dirangkap oleh Bendahara Umum Daerah.

3. Metode Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yaitu data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber wawancara langsung dengan pihak yang berkaitan dengan penelitian ini, dan data sekunder berasal dari objek penelitian biasanya berupa profil instansi dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan sistem akuntansi pendapatan yang diperoleh dari Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara, yaitu pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara bebas baik terstruktur maupun tidak terstruktur dengan tujuan untuk memperoleh informasi secara luas mengenai sistem akuntansi pendapatan dengan dibantu salah satu pegawai di kantor Satuan Kerja Perangkat Daerah Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau dan teknik dokumentasi, mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan Sistem Akuntansi Pendapatan SKPD pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau, buku-buku literatur, regulasi, jurnal, serta bahan-bahan informasi lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Dalam penelitian ini analisis data yang akan digunakan adalah analisis kualitatif merupakan analisa nonsattistik yang membantu dalam penelitian, data yang diperoleh baik berupa angka maupun yang berupa tabel kemudian ditafsirkan dengan baik, data-data berupa teori-teori yang di maksud berguna untuk menjelaskan suatu fenomena yang terjadi.

Teknik analisis yang digunakan oleh penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif yaitu

analisis data dengan cara menjelaskan teori-teori bukan angka yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

4. Hasil dan Pembahasan

Azas umum Sistem dan Prosedur Pengelolaan Keuangan Daerah salah satunya adalah keuangan Daerah dikelola secara tertib, taat pada peraturan perundang-undangan, efektif, efisien, ekonomis, transparan, dan bertanggungjawab dengan memperhatikan azas keadilan, kepatutan, dan manfaat untuk masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dijabarkan diatas maka sistem akuntansi pendapatan pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau akan dibahas satu persatu sebagai berikut

1. Pihak yang Terkait

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Lisma Agustini, SE berkaitan dengan pihak-pihak yang terkait dalam sistem akuntansi pendapatan pada Badan Keuangan Daerah sudah berjalan dengan baik, akan tetapi belum sepenuhnya sesuai dengan sistem dan prosedur pengelolaan keuangan daerah. pihak- pihak yang terkait dalam sistem akuntansi pendapatan pada Badan Keuangan Daerah akan dibahas satu persatu sebagai berikut:

- a) Pengguna Anggaran/Kuasa Pengguna Anggaran (PA/KPA)
- b) Pejabat Penatausahaan Keuangan Satuan Kerja Perangkat Daerah (PPK- SKPD)
- c) Bendahara Penerimaan
- d) Bendahara Penerimaan Pembantu
- e) PPKD (Pejabat Pengelola Keuangan Daerah) selaku BUD
- f) Pihak Ketiga

2. Dokumen Yang Terkait

Dokumen yang terkait dalam prosedur pendapatan-LRA secara umum terdiri dari Surat Ketetapan Pajak Daerah (SKP- Daerah), Surat Ketetapan Retribusi (SKR), Surat Tanda Bukti Penerimaan (STBP), Surat Tanda Setoran (STS), Bukti Transfer/Setor, Nota Kredit Bank, Bukti Memorial, dan Bukti transaksi Penerimaan Kas Lainnya.

Pelaksanaan penerimaan pendapatan daerah melalui Bendahara Penerimaan, meliputi Pengguna Anggaran menyerahkan SKP-Daerah/SKR kepada Bendahara Penerimaan dan Wajib Pajak/Retribusi, Wajib Pajak/Retribusi membayarkan sejumlah uang yang tertera dalam SKP Daerah/SKR kepada Bendahara Penerimaan, Bendahara Penerimaan memverifikasi uang yang telah diterimanya dengan SKP- Daerah/SKR yang diterimanya dari Pengguna Anggaran, setelah diverifikasi Bendahara Penerimaan akan menerbitkan STS dan Surat Tanda Bukti pembayaran/bukti lain yang sah, Bendahara menyerahkan tanda bukti pembayaran/bukti lain yang sah kepada Wajib Pajak/Retribusi dan menyerahkan uang yang diterimanya tadi beserta STS kepada bank, dan Bank membuat Nota Kredit dan mengotorisasi STS, Bank kemudian menyerahkan kembali

STS kepada Bendahara Penerimaan Nota Kredit disampaikan kepada Bendahara Umum Daerah (BUD).

Pelaksanaan penerimaan pendapatan daerah melalui Bendahara Penerimaan Pembantu, meliputi Pengguna Anggaran menyerahkan SKP-Daerah/SKR kepada Bendahara Penerimaan Pembantu, Wajib Pajak/Retribusi membayarkan uang kepada Bendahara Penerimaan Pembantu sejumlah yang tertera dalam SKP Daerah/SKR, Bendahara Penerimaan Pembantu memverifikasi uang yang telah diterimanya dengan SKP-Daerah/SKR yang diterimanya dari Pengguna Anggaran, Jika sesuai maka Bendahara Penerimaan Pembantu membuat dokumen STS dan Surat Tanda Bukti pembayaran/bukti lain yang sah, Bendahara Penerimaan Pembantu menyerahkan surat tanda bukti pembayaran/bukti lain yang sah kepada Wajib Pajak/Retribusi dan STS beserta uang kepada bank, dan Bank mengotorisasi STS dan menerbitkan Nota Kredit. Bank mengembalikan STS kepada Bendahara Penerimaan Pembantu. Nota Kredit disampaikan kepada Bendahara Umum Daerah (BUD).

Apabila pelaksanaan penerimaan pendapatan daerah melalui Bank Pemerintah yang ditunjuk, Bank Lain, Badan, Lembaga Keuangan dan atau Kantor Pusat, dokumen-dokumen yang terkait meliputi Pengguna Anggaran menyerahkan SKP-Daerah/SKR kepada Wajib Pajak/Retribusi dan Bendahara Penerimaan, Wajib Pajak/Retribusi membayarkan uang kepada Bank Kasda sejumlah yang tertera dalam SKP Daerah/SKR, Bank Kasda menerbitkan slip setoran/bukti lain yang sah dan Nota Kredit, Bank kasda menyerahkan slip setoran/bukti lain yang sah kepada Wajib Pajak/Retribusi dan nota kredit kepada Bendahara Umum Daerah (BUD), dan Wajib Pajak Retribusi menyerahkan slip setoran/bukti lain yang sah kepada Bendahara Penerimaan.

Hasil penelitian berkaitan dengan dokumen-dokumen yang terkait dengan pendapatan Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau sudah sesuai teori sistem akuntansi pendapatan dan sesuai juga dengan aturan yang berlaku yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah dan sudah mengacu pada Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 tentang Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah, Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 tentang Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrua Pada Pemerintah Daerah

3. Sistem dan Prosedur Akuntansi Pendapatan

Sistem dan prosedur akuntansi pendapatan LRA pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau dalam pelaksanaannya dikelola oleh Pejabat Penatausahaan Penerimaan Kas di SKPD meliputi sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Bendahara Penerimaan, sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Bendahara Penerimaan Pembantu, dan sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Badan, Lembaga Keuangan, atau Kantor Pos yang ditunjuk oleh Pemerintah Daerah.

PPKD menyerahkan Surat Ketetapan Pajak (SKP) Daerah yang telah diterbitkan kepada Bendahara Penerimaan untuk keperluan melakukan verifikasi pada saat penerimaan pendapatan. Pengguna Anggaran menyerahkan Surat Ketetapan Retribusi (SKR) yang

telah diterbitkan kepada Bendahara Penerimaan untuk keperluan melakukan verifikasi pada saat penerimaan pendapatan.

Wajib Pajak/ Retribusi menyerahkan uang (setoran pajak/retribusi). Bendahara penerimaan kemudian melakukan verifikasi penerimaan uang dengan SKP Daerah/SKR yang bersangkutan. Setelah melakukan verifikasi, Bendahara Penerimaan mengeluarkan Surat Tanda Bukti Pembayaran/Bukti Lain yang Sah.

Bendahara Penerimaan menyiapkan Surat Tanda Setoran (STS). Bendahara Penerimaan kemudian melakukan penyetoran kepada bank disertai STS. STS yang telah diotorisasi oleh bank kemudian diterima kembali oleh Bendahara Penerimaan untuk kemudian menjadi bukti pembukuan.

Jurnal Penerimaan Kas di Bendahara Penerimaan.

Kas di Bendahara Penerimaan Rp 212.675,00

PBB Perdesaan dan Perkotaan – LO Rp 212.675,00

Perubahan SAL Rp 212.675,00

PBB Perdesaan dan Perkotaan – LRA Rp 212.675,00

(Setoran Pajak Bumi dan Bangunan)

Kas di Bendahara Penerimaan Rp 371.250,00

BPHTB – Pemindahan Hak – LO Rp 371.250,00

Perubahan SAL Rp 371.250,00

BPHTB – Pemindahan Hak – LRA Rp 371.250,00

(Setoran Pajak BPHTB (Pemindahan Hak))

Setoran Pajak Bumi dan Bangunan dan setoran pajak BPHTB (pemindahan hak) oleh Wajib Pajak pada Bendahara Penerimaan. Pada saat kas diterima oleh Bendahara Penerimaan, Bendahara Penerimaan membuat bukti penerimaankas saat kas diterima. atas bukti penerimaan tersebut maka PPK-SKPD mencatat jurnal seperti diatas. (Untuk Bukti Jurnal Penerimaan Kas terlampir).

Jurnal Penyetoran Uang dari Kas Bendahara Penerimaan ke Kas Daerah R/K PPKD Rp 212.675,00

Kas di Bendahara Penerimaan Rp 212.675,00 (Setoran Pajak Bumi Dan Bangunan) R/K PPKD Rp 371.250,00

Kas di Bendahara Penerimaan Rp 371.250,00 (Setoran Pajak BPHTB atau Pemindahan Hak)

Setoran Pajak Bumi dan Bangunan dan setoran pajak BPHTB (pemindahan hak) oleh Wajib Pajak yang diterima oleh Bendahara Penerimaan kemudian disetor ke Kas Daerah, atas penyetoran dari Bendahara Penerimaan ke Kas Daerah tersebut maka PPK-SKPD mencatat jurnal seperti diatas. (Untuk Bukti Jurnal penyetoran Kas terlampir)

Setiap Pendapatan Daerah diterima secara langsung di rekening Kas Daerah pada Bank.

Pemerintah Pusat melakukan transfer dana berupa Pendapatan Dana Perimbangan ke Rekening Kas Daerah. Apabila dana tersebut di transfer ke rekening Kas Daerah pada Bank lain maka dana-dana tersebut akan dipindahkan ke rekening Kas Umum Daerah pada Bank. Pendapatan LRA diakui pada saat diterima pada Rekening Kas Umum Negara/Daerah. Pendapatan LRA diklasifikasikan menurut jenis pendapatan. Transfer masuk adalah penerimaan uang dari entitas pelaporan lain, misalnya penerimaan dana perimbangan dari pemerintah pusat dan dana bagi hasil dari pemerintah provinsi. Akuntansi Pendapatan LRA dilaksanakan atas dasar azas bruto, yaitu dengan membukukan penerimaan bruto, dan tidak mencatat jumlah netonya (setelah dikompensasikan dengan pengeluaran).

5. Kesimpulan

Pihak yang terkait dalam sistem akuntansi pendapatan pada lingkup SKPD adalah Pengguna Anggaran/Kuasa Pengguna Anggaran (PA/KPA), Pejabat Penatausahaan Keuangan SKPD (PPK- SKPD), Bendahara Penerimaan SKPD, BUD, dan Pihak Ketiga. Pihak yang terkait dalam sistem akuntansi pendapatan SKPD pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau masih ada yang belum sesuai dengan Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 tentang Sistem Akuntansi Pemerintah Daerah yaitu belum ada pihak yang terkait Bendahara Penerimaan Pembantu, tetapi sudah mengacu pada Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 tentang Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrua Pada Pemerintah Daerah.

Dokumen-dokumen yang terkait dengan sistem akuntansi pendapatan SKPD pada Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau yang terdiri dari Surat Ketetapan Pajak Daerah (SKP Daerah), Surat Ketetapan Retribusi (SKR), Surat Tanda Bukti Penerimaan (STBP), Surat Tanda Setoran (STS), Bukti Transfer/Setor, Bukti Memorial, dan Bukti transaksi Penerimaan Kas Lainnya. Dokumen-dokumen yang terkait sudah dicatat, dan dilaporkan sesuai dengan aturan yang berlaku yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah dan sudah mengacu pada Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 tentang Sistem Akuntansi, Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 tentang Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrua Pada Pemerintah Daerah.

Sistem akuntansi pendapatan pada lingkup Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) Badan Keuangan Daerah Kota Lubuklinggau yang meliputi sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Bendahara Penerimaan, sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Bendahara Penerimaan Pembantu, dan sistem dan prosedur penatausahaan penerimaan kas dari pajak dan retribusi daerah melalui Badan, Lembaga Keuangan, dan atau Kantor Pos yang ditunjuk Pemerintah Daerah sudah sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah dan sudah mengacu pada Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 63 Tahun 2016 tentang Sistem Akuntansi, Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013 tentang Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrua Pada Pemerintah Daerah.

Referensi

- Danang Sunyanto. 2016. *Methodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT Rafika Aditama
- Hery. 2012. *Mengenal dan Memahami Laporan Keuangan*. Cetakan Pertama. Jakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Iman, Santoso. 2010. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Bandung : PT. Refika Aditama.
- Indah Natalia Anthoni. 2016. Evaluasi Penerapan Akuntansi Pemerintah Untuk Pendapatan Asli Daerah Pada Dinas Pendapatan Pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah (DPPKAD) Kabupaten Kepulauan Sangihe Periode 2014. *Jurnal EMBA*. Vol.4 No.1 Maret 2016. Hal. 1229- 1240. Jurusan Akuntansi. Universitas Sam Ratulangi Manado: Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Indra Bastian. 2010. *Akuntansi Sektor Publik , Suatu Pengantar*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Jeane M, Hendrik M, dan Victoria ZT. 2015. Evaluasi Penerapan Sistem Akuntansi Penerimaan Pendapatan Asli Daerah Pada Pemerintah Kabupaten Kepulauan Sangihe. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Volume 15 No.03. Jurusan Akuntansi. Universitas Sam Ratulangi Manado: Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1981 Tahun 2010* (online), (<http://rsud.indramayukab.go.id> diakses pada 10 Oktober 2016).
- Mahmudi. 2013. *Akuntansi Sektor Publik*. Ceakan Kedua. Yogyakarta: UII Pres Yogyakarta
- Martani Dwi, dkk. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis Psak*. Jakarta : Salemba Empat.
- Muindro. Renyowijoyo. 2013. *Akuntansi Sektor Publik, Organisasi Non Laba*. Edisi Tiga. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Cetakan kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 59 Tahun 2007. Tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2013. Tentang Penerapan
- Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrual Pada Pemerintah Daerah.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia. Nomor 71 Tahun 2010. *Pernyataan Standar Akuntansi Pemerintahan Nomor 02 (laporan realisasi anggaran)*. (online), (<http://www.ksap.org> diakses pada 12 November 2016).
- Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 32. 2012. *Sistem dan Prosedur Pengelolaan Keuangan Daerah*. Lubuklinggau: Pemerintah Kota Lubuklinggau.
- Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor 34. 2016. *Penjabaran Tugas Pokok dan Fungsi Badan Keuangan Daerah*. Lubuklinggau: Pemerintah Kota Lubuklinggau.



Peraturan Walikota Lubuklinggau Nomor.63 2016. *Sistem Akuntansi*. Lubuklinggau: Pemerintah Kota Lubuklinggau.

Rone Lucia Karamoy. 2013. Evaluasi Pelaksanaan Sistem Dan Prosedur Penerimaan Kas Di Dinas Pendapatan Kota Manado. *Jurnal EMBA* 939 Vol.1 No.3 Juni 2013, Hal. 939-948. Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi. Universitas Sam Ratulangi Manado.

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*.

Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung : Alfabeta, CV

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Moderasi Kebijakan Dividen: Studi Pada Perusahaan Properti, *Real Estate* dan Konstruksi Bangunan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017

Ali Imron & Desi Kurniawati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Untirta

Email: research082018@gmail.com

Abstract

This study purposed to determine the effect of profitability proxy with Earning Per Share (EPS) and firm size is proxied by logarithm natural of total assets to firm value which proxied by Price Book Value (PBV) and to find out whether dividend policy proxied by Dividend Payout Ratio (DPR) be moderateted the relationship of profitability and firm size against firm value. The population in this study were all the property, real estate and building construction companies sector listed on Indonesia Stock Exchange for 2013 -2017. The sample in this study were 9 companies out of 62 population obtained through purposive sampling method. Data analysis techniques used in this study was Moderated Regression Analysis (MRA). The results of this study is: (1) Profitability has positive and significant impact to firm value. (2) Firm size has positive impact but not significant to firm value. (3) Dividend policy are able to moderate the effect of profitability against firm value. (4) Dividend policy can not moderate the effect of firm size against firm value.

Keywords: Profitability, Firm Size, Dividend Policy and Firm Value

1. Pendahuluan

Perkembangan bisnis yang kian pesat telah menciptakan persaingan yang semakin kompetitif antar perusahaan. Persaingan tersebut mengharuskan adanya perubahan cara pandang dari para pelaku ekonomi agar dapat semakin meningkatkan kinerja perusahaan sehingga tujuannya dapat tercapai. Seperti kita ketahui tujuan utama perusahaan yang telah *go public* adalah meningkatkan kemakmuran para pemegang saham melalui peningkatan nilai perusahaan. Nilai perusahaan menjadi sangat penting karena mencerminkan kinerja perusahaan yang selanjutnya dapat mempengaruhi persepsi investor terhadap suatu perusahaan.

Semakin ketatnya pertumbuhan perusahaan tentu menjadi *pressure* bagi setiap perusahaan agar mampu bersaing dengan perusahaan lain. Nilai perusahaan merupakan salah satu tolak ukur investor dalam melihat tingkat keberhasilan suatu perusahaan. Nilai perusahaan dapat dilihat dari harga sahamnya. Harga saham yang tinggi akan meningkatkan kepercayaan investor terhadap kinerja perusahaan tersebut dan prospek di masa mendatang. Nilai perusahaan yang tinggi akan diikuti oleh kesejahteraan pemegang saham.

Nilai perusahaan diantaranya diukur menggunakan rasio *Price Book Value* (PBV). *Price Book Value* (PBV) yakni rasio yang mampu menggambarkan kondisi yang terjadi di pasar. Rasio ini dapat memberikan pemahaman bagi pihak manajemen perusahaan dalam menganalisa kondisi pasar yang akan berdampak pada perusahaan. *Price Book Value* (PBV) yang tinggi mencerminkan tingkat kemakmuran pemegang saham, dimana kemakmuran pemegang saham merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan.

Kinerja keuangan sebuah perusahaan menjadi salah satu faktor yang menjadi perhatian para investor ketika akan membeli saham di sebuah perusahaan. Laporan keuangan yang diterbitkan oleh sebuah perusahaan dapat menjadi cerminan dari kinerja keuangan perusahaan dimana data yang terdapat dalam laporan keuangan tersebut dapat berfungsi sebagai informasi, alat pertanggungjawaban manajemen kepada pemilik perusahaan, dan juga sebagai gambaran terhadap indikator keberhasilan perusahaan serta sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

2. Tinjauan Literatur

Salah satu faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan adalah profitabilitas (Armereo, 2015; Halin, 2016; Purnamasari, 2017; Sayadi, 2019). Menurut Kasmir (2014) rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Profitabilitas dianggap mampu mempengaruhi nilai perusahaan. Semakin baik pertumbuhan profitabilitas perusahaan berarti prospek perusahaan di masa depan dinilai semakin baik, artinya nilai perusahaan juga akan dinilai semakin baik di mata investor. Semakin besar laba yang diterima oleh pemegang saham akan menjadi sinyal positif bagi investor dalam menilai sebuah perusahaan, yaitu perusahaan tersebut dianggap sebagai perusahaan yang *profitable* dan mempunyai prospek yang baik dimasa depan. Secara empiric, penelitian dilakukan Suwardika beserta Mustanda (2017) menyatakan profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Sejalan dengan dengan penelitian Novari dan Lestari (2016) yang menunjukkan hasil yang sama yaitu profitabilitas memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Berbeda dengan hasil penelitian Kusumayanti dan Astika (2016) yang hasilnya menunjukkan bahwa profitabilitas tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan.

Faktor lain yang berpengaruh terhadap nilai perusahaan adalah ukuran perusahaan (*size*). Ukuran perusahaan (*size*) merupakan suatu indikator yang menunjukkan kekuatan finansial perusahaan dimana dalam mengukur ukuran perusahaan dapat menggunakan logaritma natural dari total aset. Ukuran perusahaan dianggap mampu mempengaruhi nilai perusahaan karena semakin besar ukuran atau skala perusahaan maka akan semakin mudah pula perusahaan memperoleh sumber pendanaan baik yang bersifat internal maupun eksternal. Ukuran perusahaan pada umumnya dapat berpengaruh pada penilaian investor dalam membuat keputusan investasi. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 kriteria ukuran perusahaan yang termasuk ke dalam usaha besar adalah perusahaan yang memiliki total aset lebih dari 10 milyar (tidak termasuk tanah dan bangunan).

Secara empirik, penelitian mengenai pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan telah dilakukan Novari dan Lestari (2016) dimana hasilnya menunjukkan ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil

ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putra dan Lestari (2016) bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun hal ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Suwardika dan Mustanda (2017) dimana hasilnya menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang masih terdapat ketidakkonsistenan pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan serta pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan, maka kemungkinan ada variabel lain yang mempengaruhinya. Penelitian ini menambahkan kebijakan dividen sebagai variabel moderasi untuk mengetahui apakah benar kebijakan dividen dapat mempengaruhi profitabilitas dan ukuran perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan.

Kebijakan dividen pada dasarnya adalah penentuan besarnya porsi keuntungan yang akan diberikan kepada pemegang saham. Kebijakan pembayaran dividen merupakan hal penting yang menyangkut apakah arus kas masuk (*cash in flow*) akan dibayarkan kepada investor sebagai dividen atau akan ditahan untuk diinvestasikan kembali oleh perusahaan. Dividen merupakan hak pemegang saham terhadap laba yang dihasilkan oleh perusahaan atas kegiatan bisnisnya. Besarnya dividen dapat mempengaruhi harga saham, karena dividen merupakan sinyal bagi para investor untuk menilai apakah suatu perusahaan dapat dikatakan *profitable* atau tidak. Apabila dividen yang dibayarkan tinggi, maka peminat saham suatu perusahaan akan semakin banyak. Sesuai dengan teori permintaan, jika permintaan akan saham meningkat, maka harga saham akan cenderung tinggi sehingga hal tersebut dapat meningkatkan nilai perusahaan.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kausalitas yang bertujuan untuk mengetahui hubungan atau pengaruh antara dua variabel atau lebih. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif untuk mengetahui hubungan variabel dalam penelitian.

Terdapat tiga jenis variabel dalam penelitian ini, yaitu variabel independen, variabel dependen, dan variabel moderasi. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu profitabilitas yang diproksikan dengan *Earning Per Share* (EPS) dan ukuran perusahaan yang diproksikan dengan logaritma natural dari total aset (*Ln of total assets*). Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah nilai perusahaan yang diproksikan dengan *Price Book Value* (PBV) dan variabel moderasi dalam penelitian ini adalah kebijakan dividen yang diproksikan dengan *Dividend Payout Ratio* (DPR).

Penelitian ini mengambil objek perusahaan properti, *real estate* dan konstruksi bangunan. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 62 perusahaan sesuai publikasi *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD) tahun 2013-2017. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 9 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Berikut adalah kriteria dalam pengambilan sampel:

Tabel 1. Tabel Kriteria Pengambilan Sampel

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Perusahaan sektor properti, <i>real estate</i> dan konstruksi bangunan yang terdaftar di BEI selama 2013-2017 yang menjadi populasi dalam penelitian ini;	62
2.	Perusahaan sektor properti, <i>real estate</i> dan konstruksi bangunan yang tidak konsisten terdaftar di BEI selama tahun 2013 - 2017;	(15)
3.	Perusahaan sektor <i>real estate</i> , properti dan konstruksi bangunan tidak konsisten mempublikasikan laporan keuangan serta membayar dividen selama tahun 2013-2017.	(38)
	Jumlah sampel keseluruhan perusahaan sektor properti, <i>real estate</i> dan konstruksi bangunan yang memenuhi kriteria sampel	9

Diperoleh 9 perusahaan yang memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel dalam penelitian:

Tabel 2. Sampel Penelitian

NO	KODE	NAMA EMITEN	TANGGAL - IPO
SEKTOR PROPERTI DAN <i>REAL ESTATE</i>			
1	CTRA	Ciputra Development Tbk.	28 Maret 1994
2	GMTD	Gowa Makassar Tourism Development Tbk.	11 Desember 2000
3	MKPI	Metropolitan Kentjana Tbk.	10 Juli 2009
4	MTLA	Metropolitan Land Tbk.	20 Juni 2011
5	PWON	Pakuwon Jati Tbk.	09 Oktober 1989
SUB SEKTOR KONSTRUKSI BANGUNAN			
6	ACST	Acset Indonusa Tbk.	24 Juni 2013
7	TOTL	Total Bangun Persada Tbk.	25 Juli 2006
8	WIKA	Wijaya Karya (Persero) Tbk.	29 Oktober 2007
9	WSKT	Waskita Karya (Persero) Tbk.	19 Desember 2012

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif. Sedangkan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD) serta dari Galeri Bursa Efek Indonesia (BEI) di laman www.idx.co.id yang berupa data laporan keuangan dan dari situs www.sahamok.com. Data yang diperoleh berupa laporan keuangan perusahaan sektor properti, *real estate* dan konstruksi bangunan yang terdaftar di BEI selama tahun 2013-2017.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Library Research* dan *Documentative Research*. Metode *Library Research* dapat diperoleh dari buku, skripsi dan jurnal terdahulu. Sedangkan metode *Documentative research* dilakukan dengan cara mencari, mengumpulkan, mencatat, dan mengkaji data yang berhubungan dengan perusahaan, data tersebut dapat diperoleh di Galeri BEI dalam laman www.idx.co.id maupun *Indonesian Capital Market Directory* pada sektor properti, *real estate* dan konstruksi bangunan periode 2013-2017. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi multivariate dengan bantuan *software SPSS 21*.

4. Hasil dan Pembahasan

Tabel 3. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviation
PBV	45	0,74	7,60	2,5220	1,65302
EPS	45	23,60	1.264,90	265,6258	380,34517
SIZE	45	27,84	32,21	29,5758	1,21686
DPR	45	2,38	1.042,43	62,5742	179,63158

Hasil uji statistik deskriptif Nilai minimum dari *PBV* sebesar 0,74 dimiliki perusahaan Metropolitan Land Tbk. (MTLA) dengan nilai maksimum 7,60 dimiliki perusahaan Metropolitan Kentjana Tbk. (MKPI). Nilai minimum *Earning Per Share* (EPS) sebesar 23,60 dimiliki oleh perusahaan Pakuwon Jati Tbk. (PWON) dan nilai maksimum sebesar 1.264,90 yang dimiliki oleh perusahaan Metropolitan Kentjana Tbk. (MKPI). Nilai minimum *Size* sebesar 27,84 dimiliki oleh perusahaan Gowa Makassar Tourism Development Tbk. (GMTD) dan nilai maksimum dimiliki oleh perusahaan Waskita Karya Tbk. (WSKT) sebesar 32,21. Nilai minimum *Dividend Payout Ratio* dimiliki oleh perusahaan Gowa Makassar Tourism Development Tbk. (GMTD) sebesar 2,38 dan nilai maksimum sebesar 1.042,43 dimiliki oleh perusahaan Metropolitan Land Tbk. (MTLA).

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal.

Tabel 4. Hasil Pengujian Normalitas (*Kolmogorov - Smirnov*)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
			Unstandardized Residual
N			45
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		1.66771887
Most Extreme Differences	Absolute		.102
	Positive		.102
	Negative		-.058
Kolmogorov-Smirnov Z			.685
Asymp. Sig. (2-tailed)			.736
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.		.704 ^c
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.692
		Upper Bound	.716
a. Test distribution is Normal.			
b. Calculated from data.			
c. Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.			

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

Hasil uji normalitas (*Kolmogorov-Smirnov*) terlihat nilai *Asymp. Sig* sebesar 0,736 lebih dari 0,05 ($0,736 > 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa data berdistribusi normal sehingga model regresi tersebut layak untuk memprediksi variabel dependen *PBV* dengan menggunakan variabel independen profitabilitas-EPS dan (*Size Firm*).

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik adalah apabila tidak terjadi korelasi di antara variabel independen.

Tabel 5. Hasil Pengujian Multikolinieritas (Nilai VIF)

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-5.043	6.782		-.744	.461		
	Earning Per Share (X1)	.002	.001	.400	2.607	.013	.870	1.149
	Ukuran Perusahaan (X2)	.246	.227	.166	1.084	.285	.870	1.149

a. Dependent Variable: Price Book Value (Y)

Sumber: data diolah Output SPSS 21.0

Hasil uji multikolinieritas dengan melihat nilai VIF, maka dapat dilihat nilai VIF untuk variabel *Earning Per Share* (EPS) yaitu sebesar 1,149 dan nilai VIF untuk variabel ukuran perusahaan (*size*) sebesar 1,149 dimana keduanya menunjukkan hasil kurang dari 10 (nilai VIF EPS $\leq$ 10 dan nilai VIF Size $\leq$ 10). Berdasarkan hasil tersebut maka dapat diinterpretasikan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel independen dalam model regresi sehingga data paddiatasa penelitian ini telah memenuhi syarat uji asumsi klasik dalam hal ini adalah uji multikolinieritas.

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas yaitu jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap.

Tabel 6. Hasil Pengujian Heteroskedastisitas (Uji White)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.591 ^a	.349	.266	3.21675

a. Predictors: (Constant), EPS_SIZE, SIZE2, EPS2, Earning Per Share (X1), Ukuran Perusahaan (X2)

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

Diperoleh nilai R^2 sebesar 0,349 dengan jumlah data observasi sebanyak 45 data. Maka, besarnya nilai C^2 hitung:

$$C^2 \text{ hitung} = n \times R^2$$

$$C^2 \text{ hitung} = 45 \times 0,349$$

$$C^2 \text{ hitung} = 15,705$$

$$C^2 \text{ tabel df} = 45-2 = 43 \text{ adalah } 59,30351$$

Uji *white* diperoleh nilai C^2 hitung sebesar 15,705 dan nilai C^2 tabel sebesar 59,30351. Dengan demikian nilai C^2 hitung < nilai C^2 tabel ($15,705 < 59,30351$) maka dapat diinterpretasikan bahwa model regresi terbebas dari gejala heteroskedastisitas.

Uji linearitas adalah uji yang digunakan untuk mengetahui linear atau tidaknya hubungan antar masing-masing variabel penelitian.

Tabel 7. Hasil Pengujian Linearitas (Uji *Lagrange Multiplier*)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.027 ^a	.001	-.047	1.70635061
a. Predictors: (Constant), SIZE2, EPS2				

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

Diperoleh nilai R^2 sebesar 0,001 dengan jumlah data observasi sebanyak 45 data. Maka, besarnya nilai C^2 hitung:

$$\begin{aligned} C^2 \text{ hitung} &= n \times R^2 \\ C^2 \text{ hitung} &= 45 \times 0,001 \\ C^2 \text{ hitung} &= 0,045 \\ C^2 \text{ tabel df} &= 45-2 = 43 \text{ adalah } 59,30351 \end{aligned}$$

Berdasarkan uji *lagrange multiplier* diperoleh nilai C^2 hitung sebesar 0,045 dan nilai C^2 tabel sebesar 59,30351. Dengan demikian nilai C^2 hitung < nilai C^2 tabel ($0,045 < 59,30351$) maka dapat diinterpretasikan bahwa model regresi ini adalah linear.

Uji autokorelasi dimaksudkan untuk menguji model regresi linear terdapat hubungan atau korelasi antara kesalahan pengganggu periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya ($t-1$). Model regresi dihasilkan baik bila Regresi bebas dari autokorelasi.

Tabel 8. Pengujian Autokorelasi Setelah Mengobati Gejala Autokorelasi (*Cochrane-Orcutt*)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.353 ^a	.124	.082	1.49748	1.873
a. Predictors: (Constant), LAG_SIZE, LAG_EPS					
b. Dependent Variable: LAG_PBV					

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

Setelah mengestimasi nilai ρ dengan metode *Cochrane-ortcutt*, diperoleh nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,873 yang lebih besar dari nilai d_U yaitu 1,6148 dan kurang dari nilai $4-d_U$ yaitu 2,3852 ($1,6148 < 1,873 < 2,3852$). Dapat diinterpretasikan model regresi ini tidak terdapat indikasi autokorelasi.

Pengujian Hipotesis Pengaruh EPS Terhadap PBV

Tabel 9. Hasil Pengujian *Model Summary* - Persamaan Regresi Model 1 - (EPS terhadap PBV)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.320 ^a	.103	.081	1.49788
a. Predictors: (Constant), LAG_EPS				

Sumber: data olahan Output SPSS 21.0

Hasil pengujian *Model Summary*, diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,103 atau 10,3%. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel dependen (PBV) dapat dijelaskan oleh variabel independen (EPS) sebesar 10,3%. Sedangkan sisanya yaitu 89,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Adapun besarnya nilai *e* (*error*) yaitu:

$$e = \sqrt{1 - R^2}$$

$$e = \sqrt{1 - 0,103}$$

$$e = 0,9471$$

Dengan nilai *e* sebesar 0,9471 atau sebesar 94,71%, maka diperoleh persamaan:

Tabel 10. Hasil Uji Parsial (Uji t) - Persamaan Regresi Model 1 - (EPS terhadap PBV)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.150	.256		4.502	.000
	LAG_EPS	.002	.001	.320	2.191	.034
a. Dependent Variable: LAG_PBV						

Sumber: data olahan Output SPSS 21.0

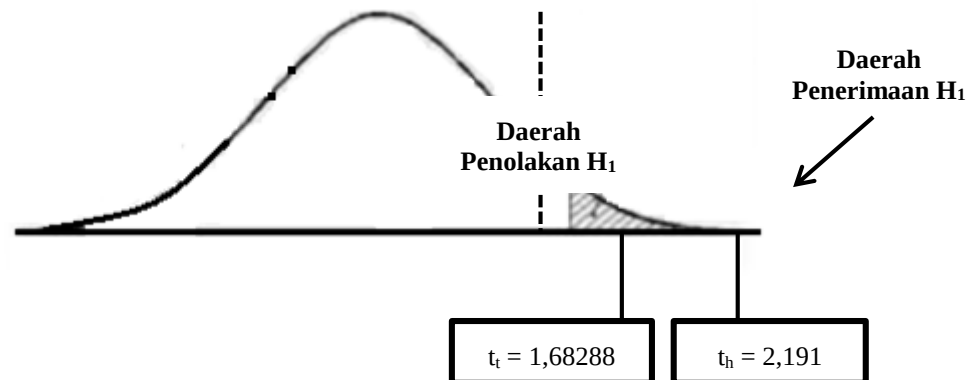
Hasil yang ditunjukkan oleh tabel 4.8 diperoleh persamaan regresi:

$$Y = a + b_1X_1 + e$$

$$\text{LAG_PBV} = 1,150 + 0,002\text{LAG_EPS} + 0,9471$$

Perhitungan dengan menggunakan alat analisis statistik SPSS 21.0 diperoleh hasil output uji parsial (uji t) tabel 4.7 dan 4.8, diperoleh persamaan regresi model 1 LAG_PBV = 1,150 + 0,002LAG_EPS + 0,9471. Nilai koefisien-regresi variabel EPS sebesar 0,002, dan nilai t_{hitung} sebesar 2,191 yang dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan *degree of freedom* (df) = 45 – 4 = 41 dihasilkan nilai t_{tabel} sebesar 1,68288.

Gambar 1. Kurva Uji t (Hipotesis 1)



Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,191 > 1,68288$) memiliki signifikansi sebesar 0,034 lebih kecil dari 0,05 ($0,034 < 0,05$), artinya variabel EPS memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap PBV. Dengan demikian maka H_1 yang dirumuskan dalam hipotesis yaitu semakin meningkatnya *Earning Per Share* maka dapat meningkatkan *Price Book Value* diterima.

Pengaruh Size Terhadap Price Book Value (PBV)

Tabel 11. Hasil Pengujian *Model Summary* - Persamaan Regresi Model 2 - (*SIZE* terhadap PBV)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.067 ^a	.004	-.019	1.57765

a. Predictors: (Constant), LAG_SIZE

Sumber: data olahan Output SPSS 21.0

Hasil pengujian *Model Summary*, diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,004 atau 0,4%. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel dependen (PBV) diperoleh variabel independen (*Size*) sebesar 0,4%. Sisanya yaitu 99,6% dipengaruhi oleh variabel yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Adapun besarnya nilai *e* (*error*) yaitu:

$$e = \sqrt{1 - R^2}$$

$$e = \sqrt{1 - 0,004}$$

$$e = 0,9979$$

Dengan nilai *e* sebesar 0,9980 atau sebesar 99,8%

Tabel 12. Hasil Uji Parsial (Uji *t*) - Persamaan Regresi Model 2 - (*SIZE* terhadap PBV)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.395	4.187		-.094	.925
	LAG_SIZE	.120	.277	.067	.432	.668
a. Dependent Variable: LAG_PBV						

a. Dependent Variable: LAG_PBV

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

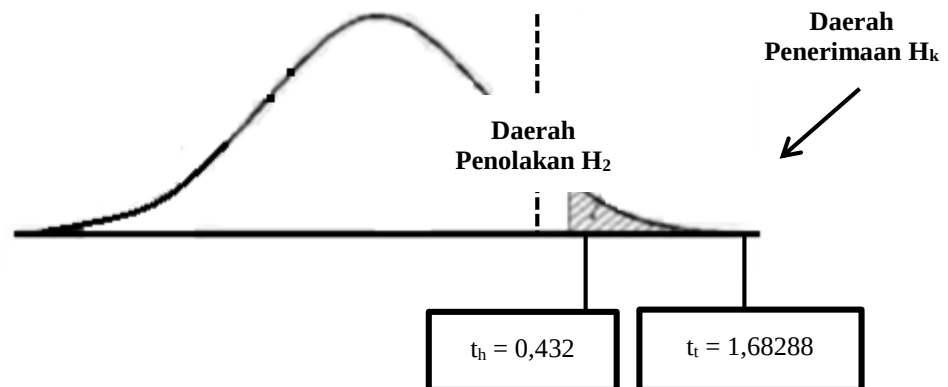
Hasil yang ditunjukkan oleh tabel 4.10 diperoleh persamaan regresi:

$$Y = a + b_2X_2 + e$$

$$LAG_PBV = -0,395 + 0,120LAG_SIZE + 0,9979$$

Perhitungan dengan menggunakan alat analisis statistik SPSS 21.0 diperoleh hasil output uji parsial (uji t) tabel 4.9 dan 4.10, diperoleh persamaan regresi model 2 $LAG_PBV = -0,395 + 0,120LAG_SIZE + 0,9979$. Nilai koefisien regresi variabel SIZE sebesar 0,120 bernilai positif, dan nilai t_{hitung} sebesar 0,432 yang dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan *degree of freedom* (df) = $45 - 4 = 41$ menghasilkan nilai t_{tabel} sebesar 1,68288.

Gambar 2. Kurva Uji t (Hipotesis 2)



Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih kecil dari nilai t_{tabel} atau $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,432 < 1,68288$) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,668 lebih besar dari 0,05 ($0,668 > 0,05$), artinya *Size* tidak berpengaruh terhadap PBV. Dengan demikian maka H_2 yang dirumuskan dalam hipotesis yaitu semakin besar ukuran perusahaan (*size*) maka dapat meningkatkan *Price Book Value* ditolak.

Dividend Payout Ratio dalam Memoderasi Pengaruh EPS Terhadap PBV

Tabel 13. Hasil Pengujian *Model Summary* - Persamaan Regresi Model 3 - (EPS terhadap PBV dengan DPR sebagai variabel moderasi)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.378 ^a	.143	.101	1.48162

a. Predictors: (Constant), Moderat1, LAG_EPS

Sumber: data olahan Output SPSS 21.0

Hasil pengujian *Model Summary*, diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,143 atau 14,3%. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel dependen (PBV) dapat dijelaskan oleh variabel independen (EPS) dan interaksi antara EPS dengan DPR sebesar 14,3%. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 85,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Adapun besarnya nilai *e* (*error*) yaitu:

$$e = \sqrt{1 - R^2}$$

$$e = \sqrt{1 - 0,143}$$

$$e = 0,9257$$

Dengan nilai e sebesar 0,9257 atau sebesar 92,57%

Tabel 14. Hasil Pengujian *Moderated Regression Analysis* - Persamaan Regresi Model 3 - (EPS terhadap PBV dengan DPR sebagai variabel moderasi)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.074	.259		4.155	.000
	LAG_EPS	.001	.001	.213	1.298	.201
	Moderat1	.003	.000	.228	1.788	.042

a. Dependent Variable: LAG_PBV

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

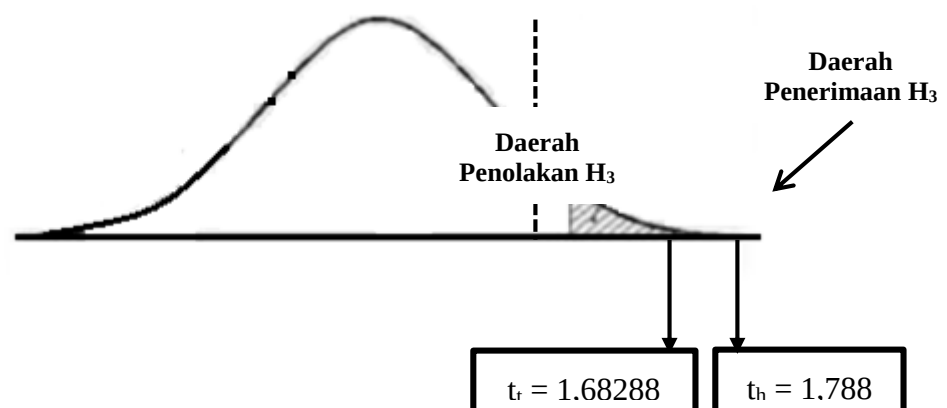
Hasil yang ditunjukkan oleh tabel 4.12 diperoleh persamaan regresi:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_1Z + e$$

$$\text{LAG_PBV} = 1,074 + 0,001\text{LAG_EPS} + 0,003\text{LAG_EPS} \cdot \text{DPR} + 0,9257$$

Perhitungan dengan menggunakan alat analisis statistik SPSS 21.0 diperoleh hasil output uji *moderated regression analysis* (MRA) tabel 4.11 dan tabel 4.12 dengan model persamaan 3 tentang persamaan regresi moderasi yaitu $Y = a + b_1X_1 + b_2X_1Z + e$ yang menghasilkan $\text{LAG_PBV} = 1,074 + 0,001\text{LAG_EPS} + 0,003\text{LAG_EPS} \cdot \text{DPR} + 0,9257$. Terlihat bahwa koefisien regresi variabel interaksi LAG_EPS dengan DPR (Moderat1) bernilai positif artinya memiliki arah hubungan yang positif. Nilai t_{hitung} sebesar 1,788 dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan *degree of freedom* (df) = $45 - 4 = 41$ menghasilkan nilai t_{tabel} sebesar 1,68288.

Gambar 3. Kurva Uji t (Hipotesis 3)



Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} atau $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($1,788 > 1,68288$) memiliki nilai signifikansi sebesar 0,042 lebih kecil dari 0,05 ($0,042 < 0,05$), artinya variabel interaksi LAG_EPS dengan DPR (Moderat1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap PBV. Dengan demikian maka H_3 yang dirumuskan dalam

hipotesis yaitu *Dividend Payout Ratio* (DPR) mampu memoderasi pengaruh *Earning Per Share* (EPS) terhadap *Price Book Value* (PBV) diterima.

Dividend Payout Ratio dalam Memoderasi Pengaruh Size Terhadap PBV

Tabel 15. Hasil Pengujian *Model Summary* - Persamaan Regresi Model 4 - (*SIZE* terhadap PBV dengan DPR sebagai variabel moderasi)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.070 ^a	.005	-.044	1.59637
a. Predictors: (Constant), Moderat2, LAG_SIZE				

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

Hasil pengujian *Model Summary*, diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,005 atau 0,5%. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel dependen (PBV) dapat dijelaskan oleh variabel independen (*Size*) dan interaksi antara *Size* dengan DPR sebesar 0,5%. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 99,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini. Adapun besarnya nilai *e* (*error*) yaitu:

$$e = \sqrt{1 - R^2}$$

$$e = \sqrt{1 - 0,005}$$

$$e = 0,9974$$

Dengan nilai *e* sebesar 0,9974 atau sebesar 99,74%

Tabel 16. Hasil Pengujian *Moderated Regression Analysis* - Persamaan Regresi Model 4 - (*SIZE* terhadap PBV dengan DPR sebagai variabel moderasi)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.394	4.237		-.093	.926
	LAG_SIZE	.120	.280	.067	.430	.670
	Moderat2	-.001	.000	-.023	-.145	.885
a. Dependent Variable: LAG_PBV						

Sumber: Output SPSS 21.0 data diolah

Hasil pada tabel 4.14 diperoleh persamaan regresi:

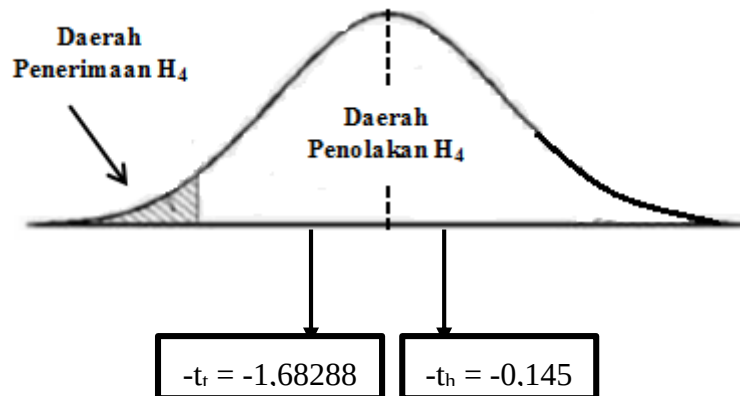
$$Y = a + b_1X_2 + b_2X_2Z + e$$

$$LAG_PBV = -0,394 + 0,120LAG_SIZE - 0,001LAG_SIZE*DPR + 0,9974$$

Perhitungan dengan menggunakan alat analisis statistik SPSS 21.0 diperoleh hasil output uji *moderated regression analysis* (MRA) tabel 4.13 dan tabel 4.14 dengan model persamaan 4 tentang persamaan regresi moderasi yaitu $Y = a + b_1X_2 + b_2X_2Z + e$ yang menghasilkan $LAG_PBV = -0,394 + 0,120LAG_SIZE - 0,001LAG_SIZE*DPR + 0,9974$. Terlihat bahwa koefisien regresi variabel interaksi LAG_SIZE dengan DPR (Moderat2) bernilai negatif artinya memiliki arah hubungan yang negatif. Nilai t_{hitung}

sebesar -0,145 dibandingkan dengan nilai t_{tabel} dengan taraf nyata 5% ($\alpha = 0,05$) dengan *degree of freedom* (df) = $45 - 4 = 41$ menghasilkan nilai $-t_{\text{tabel}}$ sebesar -1,68288.

Gambar 4. Kurva Uji t (Hipotesis 4)



Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai $-t_{\text{hitung}}$ lebih besar dari nilai $-t_{\text{tabel}}$ atau $-t_{\text{hitung}} > -t_{\text{tabel}}$ ($-0,145 > -1,68288$) serta memiliki nilai signifikansi sebesar 0,885 lebih besar dari 0,05 ($0,885 > 0,05$) tidak signifikan, artinya variabel interaksi LAG_SIZE dengan DPR (Moderat2) tidak mampu memoderasi pengaruh Size terhadap PBV. Dengan demikian maka H_4 yang dirumuskan dalam hipotesis yaitu *Dividend Payout Ratio* (DPR) mampu memoderasi pengaruh *Size Firm* terhadap *Price Book Value* ditolak.

Pengaruh *Earning Per Share* (EPS) Terhadap *Price Book Value* (PBV)

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis uji parisal (uji t) diperoleh persamaan $LAG_PBV = 1,150 + 0,002LAG_EPS + 0,9471$. Dilihat dari nilai koefisien regresi variabel EPS sebesar 0,002 bernilai positif, serta dilihat dari nilai t_{hitung} sebesar 2,191 yang dibandingkan dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,68288 ($t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$) atau ($2,191 > 1,68288$) serta memiliki nilai signifikansi sebesar 0,034 lebih kecil dari 0,05 ($0,034 < 0,05$). Maka dapat diinterpretasikan bahwa *Earning Per Share* (EPS) memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap PBV yang artinya semakin meningkatnya EPS maka dapat meningkatkan PBV.

Penelitian ini sejalan dengan *signaling theory*, bahwa tingginya tingkat laba (profit) dapat menjadi sinyal positif bagi investor dan dapat membuat harga saham perusahaan mengalami peningkatan. Harga saham yang tinggi akan mencerminkan nilai perusahaan yang baik.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan peneliti dan sejalan dengan penelitian Amalia Dewi Rahmawati, Topowijono dan Sulasmiyati (2015) yang hasilnya menunjukkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh *Size* Terhadap *Price Book Value* (PBV)

Hasil pengujian hipotesis uji parisal (uji t) diperoleh persamaan $LAG_PBV = -0,395 + 0,120LAG_SIZE + 0,9979$. Dilihat dari nilai koefisien regresi variabel Size sebesar 0,120 serta dilihat dari nilai t_{hitung} sebesar 0,432 yang dibandingkan dengan nilai t_{tabel}

sebesar 1,68288 ($t_{hitung} < t_{tabel}$) atau ($0,432 < 1,68288$) serta memiliki nilai signifikansi sebesar 0,668 lebih besar dari 0,05 atau ($0,668 > 0,05$). Dapat diinterpretasikan bahwa *Size* tidak berpengaruh terhadap PBV. Artinya bahwa semakin besar ukuran perusahaan (*size*) tidak dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Hal ini menunjukkan bahwa besar atau kecilnya suatu perusahaan di sektor properti, *real estate* serta konstruksi bangunan pada periode 2013-2017 tidak akan mempengaruhi nilai perusahaan. Besar kecilnya ukuran perusahaan tidak terlalu menjadi perhatian investor. Apabila ingin menilai suatu perusahaan, sebagian investor tidak akan melihat dari segi ukuran perusahaan melainkan akan lebih meninjau dari berbagai aspek seperti melihat kinerja perusahaan melalui laporan keuangan perusahaan, nama baik perusahaan, atau kebijakan dalam pembagian dividen.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan hipotesis yang diajukan peneliti dan tidak sejalan dengan penelitian terdahulu yang menjadi pendukung yakni penelitian yang dilakukan oleh Putra dan Lestari (2016) yang hasilnya menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian bersama Suwardika dan Mustanda (2017) yang menyatakan ukuran perusahaan tidak mempengaruhi nilai perusahaan.

Pengaruh *Dividend Payout Ratio* (DPR) dalam Memoderasi EPS Terhadap PBV

Hasil pengujian *Moderated Regression Analysis* (Uji MRA) diperoleh persamaan $LAG_PBV = 1,074 + 0,001LAG_EPS + 0,003LAG_EPS*DPR + 0,9257$. Dilihat dari nilai koefisien regresi variabel interaksi $EPS*DPR$ sebesar 0,003 bernilai positif, selanjutnya dilihat dari nilai t_{hitung} sebesar 1,788 yang dibandingkan dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,68288 ($t_{hitung} > t_{tabel}$) atau ($1,788 > 1,68288$) serta memiliki nilai signifikansi sebesar 0,042 lebih kecil dari 0,05 ($0,042 < 0,05$). Maka dapat diinterpretasikan bahwa DPR mampu memoderasi EPS terhadap PBV. Hal ini menjadi indikasi bahwa kebijakan perusahaan dalam membagikan dividen dapat meningkatkan nilai perusahaan disaat laba yang diperoleh tinggi. Dengan dibagikannya dividen kepada investor maka investor akan menilai jika perusahaan tersebut mempunyai nilai perusahaan yang baik dan mempunyai prospek yang baik untuk masa mendatang. Begitu juga sebaliknya, kebijakan dividen dapat menurunkan nilai perusahaan jika laba yang diperoleh perusahaan tersebut rendah. Hal ini sesuai dengan *signaling theory* yang menyatakan bahwa pembagian dividen dapat menjadi sinyal yang baik bagi investor karena investor lebih menyukai pembayaran dividen.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis yang diajukan peneliti dan sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mery (2017), Ayu dan Emrinaldi (2017) yang menyatakan bahwa kebijakan dividen mampu memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh *Dividend Payout Ratio* (DPR) dalam Memoderasi Pengaruh *Size* Terhadap *Price Book Value* (PBV)

Hasil pengujian *Moderated Regression Analysis* (Uji MRA) diperoleh persamaan $LAG_PBV = -0,394 + 0,120LAG_SIZE - 0,001LAG_SIZE*DPR + 0,9974$. Dilihat dari nilai koefisien regresi variabel interaksi $SIZE*DPR$ sebesar -0,001 bernilai negatif, selanjutnya dilihat dari nilai $-t_{hitung}$ sebesar -0,145 yang dibandingkan dengan nilai $-t_{tabel}$ sebesar -1,68288 ($-t_{hitung} > -t_{tabel}$) atau ($-0,145 > -1,68288$) serta memiliki nilai

signifikansi sebesar 0,885 lebih besar dari 0,05 ($0,885 > 0,05$). Maka dapat diinterpretasikan bahwa DPR tidak mampu memoderasi pengaruh *Size* terhadap PBV. Hal ini menjadi indikasi bahwa kebijakan perusahaan dalam membagikan dividen tidak akan mempengaruhi nilai perusahaan baik untuk perusahaan dengan skala besar maupun kecil.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan hipotesis yang diajukan peneliti dan tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kalsum, dkk (2017) yang hasilnya menunjukkan kebijakan dividen mampu memoderasi *size* terhadap nilai perusahaan. Namun penelitian ini sejalan dengan hasil yang dilakukan oleh Siti Khuswatun Khasanah dan Titik Aryati (2019) yang menyatakan bahwa kebijakan dividen tidak mampu memperkuat hubungan antara ukuran perusahaan dengan nilai perusahaan.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan diatas, maka diperoleh kesimpulan: (a) Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan; (b) Ukuran perusahaan (*size*) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan; (c) Kebijakan dividen mampu memoderasi profitabilitas terhadap nilai perusahaan; (d) Kebijakan dividen tidak mampu memoderasi *size* terhadap nilai perusahaan.

Bagi peneliti selanjutnya: (a) Sebaiknya periode untuk penelitian selanjutnya dapat diperpanjang, tidak terbatas hanya pada kondisi perusahaan selama lima tahun terakhir. Hal ini guna mendapatkan hasil yang signifikan mengenai kebijakan dividen dalam memoderasi *Size Firm* terhadap PBV; (b) Penentuan populasi dan sampel sebaiknya diperluas dan tidak hanya terbatas pada perusahaan sektor properti, *real estate* dan konstruksi bangunan saja, hal ini agar dapat lebih mewakili kondisi perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI); (c) Menambah faktor-faktor lain yang mempengaruhi nilai perusahaan. Selain itu, dapat pula mengganti variabel moderasi selain kebijakan dividen seperti variabel likuiditas atau kebijakan hutang yang dianggap mampu memoderasi pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Perusahaan diharapkan dapat lebih meningkatkan kinerja keuangannya seperti penggunaan modal untuk meningkatkan laba dan pemanfaatan asset yang dimiliki serta kebijakan dalam pembagian dividen kepada para investor guna mensejahterakan pemegang saham dan untuk membuat citra yang baik bagi perusahaan. Hal ini karena kinerja keuangan dianggap sebagai salah satu hal penting bagi investor dalam menilai prospek perusahaan baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Dengan meningkatnya kinerja keuangan perusahaan, maka akan menarik investor untuk berinvestasi sehingga akan meningkatkan nilai perusahaan.

Referensi

- Armereo, C. (2015). Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas Bank Syariah yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 6(2), 48-56.
- Ayu, R.P., & Emrinaldi. (2017). Pengaruh kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan dengan kebijakan dividen sebagai faktor pemoderasi. *Jurnal Tepak Manajemen Bisnis*, IX(1).

Halin, H. (2016). Pengaruh Rasio Lancar Dan Rasio Hutang Terhadap Profitabilitas Pada Industri Telekomunikasi Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 7(1), 49-54.

Purnamasari, E. D. (2017). Analisis Pengaruh Lverage terhadap Profitabilitas Perusahaan yang Termasuk LQ45 Periode Agustus 2015–Januari 2016 di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 8(1), 41-45.

Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kusumayanti, N.K.R., & Astika, I.B.P. (2016). *Corporate social responsibility* sebagai pemediasi pengaruh ukuran perusahaan, profitabilitas dan *leverage* pada nilai perusahaan. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 15(1), 549-583.

Mery, K.N. (2017). Pengaruh likuiditas, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan dengan kebijakan dividen sebagai variabel moderasi. *JOM Fekon*, 4(1).

Novari, P.M., & Lestari, P.V. (2016). Pengaruh ukuran perusahaan, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada sektor properti dan *real estate*. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(9), 5671-5694.

Putra, A.N.D.A., & Lestari, P.V. (2016). Pengaruh kebijakan dividen, likuiditas, profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(7), 4044-4070.

Rahmawati, A.D., Topowijono., & Sulasmiyati, S. (2015). Pengaruh ukuran perusahaan, profitabilitas, struktur modal, dan keputusan investasi terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 23(2).

Sayadi, M. H. (2019). Evaluasi Kinerja Keuangan Sebelum dan Sesudah Akuisisi Menggunakan Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 10(1), 8-12.

Suwardika, I.N.A., & Mustanda, I.K. (2017). Pengaruh *leverage*, ukuran perusahaan, pertumbuhan perusahaan, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan properti. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 6(3).

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Peran Reputasi Perusahaan dalam Membangun Kepercayaan Pelanggan Maskapai Penerbangan

Nurkholish Majid

UPN Veteran Jatim

Email: nurkholish16@gmail.com

Abstract

Research purpose to examine role Corporate Reputation to Customer Trust development through service, contribution and image indicators. Research using quantitative method with sample Garuda Indonesia Airlines's Customer. Result by using regression analysis shown that Corporate Reputation have role to increase Customer's Trust. Service and Contribution as indicator so has contribution for Trust development among Customer of Airline Service. Although image indicator has no impact to customer trust development. Furthermore this study has implication to examine role Corporate Reputation and Trust for behavioral intention for future research.

Keywords: Corporate Reputation, Customer Trust, Airlines Services

1. Pendahuluan

Persaingan bisnis di era globalisasi yang semakin kompetitif membuat setiap perusahaan harus selalu mengembangkan strategi agar tetap *survive* demi keberlangsungan usaha. Setiap perusahaan perlu merumuskan strategi yang mengarah pada pencapaian tujuan guna mendukung perkembangan organisasi kedepan. Strategi bisnis yang tepat mampu membawa perusahaan mencapai *outcome* yang diharapkan yakni kepuasan pelanggan lalu membangun reputasi perusahaan dalam pandangan konsumen. Reputasi baik dalam perusahaan tidak hanya serta merta tertulis dalam rancangan strategi dan tujuan namun juga perlu diimplementasikan secara menyeluruh ke setiap jajaran atau lini bisnis di sebuah perusahaan. Dengan demikian strategi perusahaan dalam membangun reputasi perusahaan di mata konsumen merupakan hal yang penting.

Reputasi perusahaan menjadi hal yang sangat penting khususnya dalam industri penerbangan karena menjadi salah satu tolak ukur keselamatan penumpang. Perusahaan yang memiliki reputasi yang bagus menjadi alasan penumpang dalam memilih sebuah maskapai penerbangan yang ada. Di Indonesia standar keselamatan penerbangan harus sesuai standar penerbangan internasional yang ditetapkan oleh International Civil Aviation Organization (ICAO). ICAO memberikan penilaian kepada nilai keamanan penerbangan tertinggi pada jajaran maskapai penerbangan di Indonesia yakni sebesar 93,6% yang merupakan nilai tertinggi dalam keamanan penerbangan (Kemenhub, 2016). Standar layanan penerbangan yang tinggi dan sesuai dengan standar penerbangan internasional mampu meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan selama penerbangan baik dalam lingkup domestik maupun mancanegara. Salah satu maskapai penerbangan yang memiliki reputasi yang baik di Indonesia adalah Garuda Indonesia.

Garuda Indonesia merupakan salah satu maskapai penerbangan yang termasuk sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Reputasi maskapai penerbangan Garuda Indonesia memiliki catatan paling minimal terhadap kecelakaan penerbangan di Indonesia sehingga memiliki reputasi yang bagus dalam dunia penerbangan (Jawapos, 2019). Selain itu Garuda Indonesia

juga memiliki reputasi yang baik di dunia internasional karena masuk kategori sebagai salah satu perusahaan yang memiliki layanan bintang lima ditinjau dari segi kualitas dan layanan produk dan termasuk dari produk makanan dan minuman serta pelayanan kabin pesawat (Skytrax, 2017). Garuda Indonesia juga menjelaskan bahwa perusahaan memiliki visi dalam memberikan layanan yang maksimal dengan nilai tertinggi kepada penumpang melalui pengalaman maskapai penerbangan terbaik dunia (Garuda-indonesia, 2020). Sehingga tak heran bila Garuda Indonesia medapat predikat 10 Maskapai penerbangan terbaik di dunia versi Skytrax di tahun 2017 (Skytrax, 2017).

Tingginya reputasi maskapai penerbangan Garuda ini diharapkan mampu membangun kepercayaan konsumen dalam menggunakan layanan jasa penerbangan. Kepercayaan pelanggan terhadap layanan maskapai penerbangan menjadi salah satu tolak ukur dalam membangun pertumbuhan perusahaan kedepan (Song et al., 2019). Kepercayaan yang baik dapat dibangun dengan adanya citra perusahaan yang baik melalui sebuah reputasi dan citra akan kualitas produk maupun layanan yang dihasilkan (Taolin et al., 2019). Reputasi perusahaan yang baik kedepannya mampu meningkatkan kepercayaan terhadap perusahaan yang dinilai dari tingginya kepuasan dan loyalitas pelanggan terhadap suatu layanan (Setiawan & Sayuti, 2017). Berdasarkan fenomena tentang reputasi perusahaan yang baik di mata masyarakat serta kajian literatur yang menyatakan bahwa reputasi yang baik mampu membangun kepercayaan maka tujuan penelitian adalah mengkaji bagaimana peran reputasi penerbangan maskapai penerbangan dalam meningkatkan kepercayaan pelanggan.

2. Tinjauan Literatur

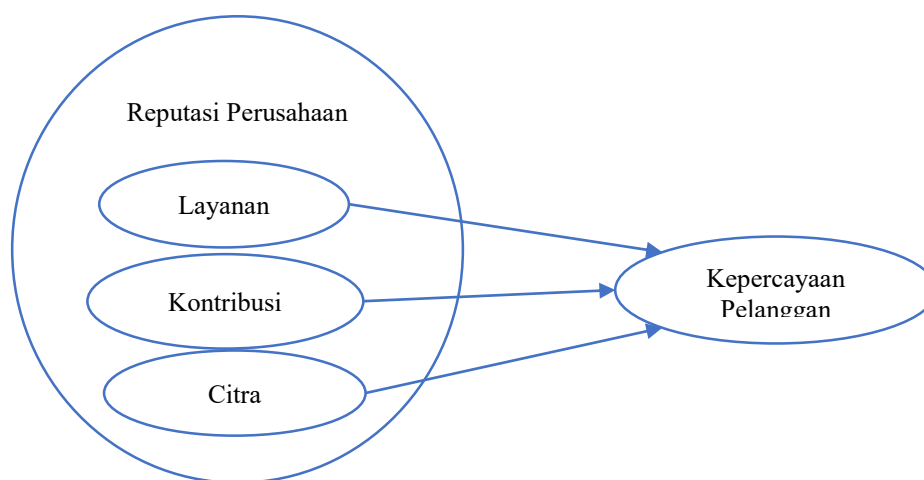
Reputasi perusahaan adalah sesuatu yang bisa membuat pelanggan percaya bahwa perusahaan dapat memberikan produk maupun layanan yang memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka (Kotler & Keller, 2015). Reputasi perusahaan berhubungan dengan kepercayaan konsumen pada perusahaan yang memiliki kompetensi di bidangnya serta mampu memberikan produk/layanan yang sesuai dengan apa yang diperlukan (Solomon et al., 2013). Setiap perusahaan pada umumnya melakukan upaya peningkatan reputasi mereka agar tercipta *image* positif di kalangan konsumen (Kotler & Armstrong, 2016). Reputasi perusahaan yang melekat pada pikiran pelanggan terakumulasi dalam perasaan, ide dan sikap sehingga mampu menjadi pertimbangan konsumen ketika melakukan evaluasi produk/jasa melalui pengalaman dan aspek kognitif lainnya (Setiawan & Sayuti, 2017). Konsumen memiliki sebuah risiko dalam pemilihan suatu layanan, namun dengan adanya reputasi perusahaan maka risiko tersebut dapat diminimalisir ((Bozkurt & Özkul, 2016).

Reputasi yang dipersepsikan dalam hubungan, personalitas dan nilai masing-masing elemen dalam merek mampu menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap suatu layanan jasa (Upamannyu et al., 2015). Reputasi perusahaan dibangun dalam tiga hal yakni hubungan perusahaan terhadap lingkungan, pelanggan dan pekerja serta filantropi mampu menumbuhkan nilai kepuasan dalam masyarakat terhadap layanan perusahaan (Dawood, 2019). Kepercayaan pada perusahaan yang bersifat reputasional mampu dibangun dengan berbagai perangkat layanan maupun aktivitas yang tergabung dalam kegiatan CSR sehingga mampu menumbuhkan kepercayaan yang bersifat reputasional (Selamat et al., 2016). Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa ada hubungan antara tingginya reputasi perusahaan mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan dalam memilih sebuah layanan.

Reputasi tidak terlepas dari layanan yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan sehingga

mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan. Keyakinan terhadap perusahaan dalam membangun integritas dan keyakinan konsumen menjadi faktor untuk meningkatkan kepercayaan (Yunus et al., 2018). Reputasi perusahaan menjadi faktor yang paling dominan dalam meningkatkan kepercayaan pelanggan karena adanya kerentanan dalam sebuah layanan baik penyalahgunaan informasi maupun keamanan dalam penggunaan layanan itu sendiri sehingga perlu reputasi yang baik agar kepercayaan dapat terbangun dalam benak pelanggan (Purwanto et al., 2020). Kedalaman tingkat kepercayaan dibangun oleh perusahaan perusahaan melalui nilai-nilai dan sumber daya perusahaan serta bagaimana perusahaan mampu menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan (Seo & Park, 2018). Adanya pemahaman secara mendalam mengenai seberapa baik reputasi perusahaan dalam benak pelanggan mampu mendorong kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan (Sallam, 2016).

Berdasarkan tinjauan literatur maka dibuat konsep penelitian sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Konsep

Berdasarkan kerangka konsep serta kajian literatur maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Reputasi Perusahaan mampu meningkatkan Kepercayaan Pelanggan

H2: Layanan mampu meningkatkan Kepercayaan Pelanggan

H3: Kontribusi mampu meningkatkan Kepercayaan Pelanggan

H4: Citra mampu meningkatkan Kepercayaan Pelanggan

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian eksplanatori. Penelitian Eksplanatori menjelaskan hubungan antara Variabel Reputasi Perusahaan (X) dengan beberapa indikator penelitiannya yakni Layanan(X1), Kontribusi (X2), Citra (X3) dan Kepercayaan Pelanggan (Y). Alat analisis yang digunakan adalah inferensial untuk melakukan uji hipotesis melalui analisis Regresi Linier berganda menggunakan SPSS. Data yang digunakan adalah data primer melalui kuesioner yang disebarkan kepada responden sesuai dengan jumlah sampel yang telah ditentukan. Adapun sebelum melakukan uji hipotesis perlu adanya uji instrumen melalui uji validitas dan reliabilitas guna mengetahui keabsahan dan keandalan alat ukur yang digunakan dalam penelitian.

Populasi penelitian adalah pengguna layanan jasa maskapai penerbangan Garuda Indonesia di

Kota Malang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *non probability sampling* yakni pengambilan sampel untuk jumlah populasi yang tidak terhitung. Sampel diambil dengan cara *purposive sampling* yakni mengambil sampel dengan kriteria tertentu yakni pengguna maskapai penerbangan Garuda yang telah menggunakan layanan minimal dua kali. Penghitungan sampel menggunakan pendapat Roscoe dimana sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti, dalam penelitian ini ada 4 variabel sehingga didapat $4 \times 10 \times 2 = 80$ dibulatkan menjadi 100 (Sugiyono, 2012).

4. Hasil dan Pembahasan

Dalam melakukan uji hipotesis penelitian dengan analisis regresi berganda perlu dilakukan uji instrumen penelitian. Hasil uji validitas dan reliabilitas ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 1- Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

No.	Variabel	Item	Validitas (<i>Pearson Correlation</i>)	Reliabilitas (<i>Cronbach's Alpha</i>)
1	Reputasi Perusahaan	X1	0,810	0,803
2		X2	0,876	
3		X3	0,854	

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa masing-masing item memiliki korelasi dengan variabelnya ditunjukkan dari nilai *Pearson Correlation* diatas 0,3 sehingga dapat dikatakan instrumen penelitian bersifat Valid. Dari segi keandalan nilai *Cronbach's Alpha* berada di atas 0.7 sehingga dapat dikatakan kuesioner penelitian bersifat reliabel.

Hasil uji hipotesis penelitian ditunjukkan melalui tabel 2 berikut

Tabel 2- Hasil Uji Hipotesis

No.	Variabel	Item	Simultan (uji F)	R-Square	Parsial (uji T)
1	Reputasi Perusahaan	X1	0,000	0,268	0,004
2		X2			0,012
3		X3			0,344

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa variabel X dengan indikatornya yakni X1, X2 dan X3 secara simultan atau keseluruhan berpengaruh terhadap variabel Kepercayaan (Y) karena nilai Signifikansi uji F di bawah 0,05 sehingga dapat dikatakan H1 **diterima**. Melalui *R-square* dapat diketahui bahwa Variabel Reputasi perusahaan mampu menjelaskan Variabel Kepercayaan sebesar 26,8%. Secara parsial X1 dan X2 memiliki nilai dibawah 0,05 sehingga dapat dikatakan H2 dan H3 **diterima**. Sedangkan X3 tidak memiliki pengaruh terhadap Kepercayaan karena memiliki nilai 0,344 diatas 0,05 sehingga H4 **ditolak**.

Hasil penelitian menunjukkan peran Reputasi Perusahaan dalam meningkatkan kepercayaan pelanggan. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Suh & Park (2015) yang menyatakan bahwa reputasi perusahaan merupakan refleksi dari keandalan perusahaan dalam memberikan pelayanan sehingga semakin tinggi komitmen mereka maka kepercayaan pelanggan akan semakin meningkat. Kebijakan perusahaan yang tepat dan mampu menaungi seluruh *stakeholder* mampu membangun kepercayaan pelanggan karena memiliki nilai reputasi yang lebih baik dibandingkan kompetitor lainnya. Pentingnya membangun hubungan dengan pelanggan melalui komunikasi dan juga kompensasi bila terjadi reputasi buruk perusahaan maka mampu menghasilkan kepercayaan pelanggan yang ditunjukkan dari komitmen mereka

dalam memilih perusahaan sebagai pertimbangan utama (Lu et al., 2016). Dengan demikian peran dari Reputasi perusahaan dalam membangun kepercayaan menjadi sangat penting karena baik buruknya perusahaan memiliki dampak terhadap peningkatan maupun penurunan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa indikator layanan dan juga kontribusi turut serta memberikan peningkatan terhadap kepercayaan. Sesuai hasil penelitian Nguyen & Pham (2018) yang menjelaskan bahwa perasaan pelanggan terhadap perusahaan terbentuk dari *respect* yang dibangun melalui layanan yang diberikan secara maksimal sehingga mampu mendorong pelanggan untuk memiliki kepercayaan terhadap perusahaan. Kualitas layanan dan juga komitmen dari organisasi beserta karyawan mampu membangun reputasi yang baik dari perusahaan yang berdampak pada meningkatnya kepercayaan pelanggan melalui integritas, nilai-nilai kebaikan dan juga kompetensi perusahaan dalam memberikan pelayanan (Taolin et al., 2019). Reputasi perusahaan yang dibentuk dari kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan mampu menghasilkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan secara menyeluruh dan mampu meningkatkan komitmen mereka untuk terus menggunakan layanan yang diberikan perusahaan (Yuda Utama & Wayan Ekawati, 2020).

Meski demikian indikator reputasi perusahaan yakni citra perusahaan tidak memberikan dampak pada peningkatan kepercayaan pelanggan. Hal ini dikarenakan kepercayaan tidak hanya dibangun karena citranya saja melainkan bukti nyata bahwa perusahaan memang memiliki komitmen terhadap kualitas dan kontribusi dari karyawannya (Taolin et al., 2019). Seo & Park, (2018) menjelaskan bahwa membangun kepercayaan pelanggan tidak hanya dari sekedar citra yang bersifat simbolis seperti logo dan karakteristik ciri khas perusahaan saja namun perlu lebih dari sekedar simbol untuk membangun kepercayaan pelanggan melalui pengalaman nyata yang dialami pelanggan guna memahami reputasi perusahaan secara menyeluruh. Kepercayaan tidak hanya dibangun dari citra yang bersifat kognitif dan dikenali dari atribut perusahaan namun juga dari kedekatan emosional yang benar-benar dirasakan oleh pelanggan.

5. Kesimpulan

Hasil penelitian dan pembahasan menjelaskan bahwa reputasi perusahaan yang dibangun melalui pelayanan dan kontribusi mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan khususnya dalam bidang maskapai penerbangan. Pelayanan dan kontribusi perusahaan dalam memberikan nilai-nilai kepada pelanggan mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan melebihi apa yang dimiliki kompetitor lainnya. Selain itu kepercayaan tidak hanya didasarkan pada simbol-simbol semata namun melalui bukti nyata dari pengalaman pelanggan ketika benar-benar menikmati layanan maskapai penerbangan sehingga mampu menumbuhkan kepercayaan terhadap perusahaan melalui reputasi perusahaan itu sendiri. Penelitian ini masih memiliki keterbatasan karena tidak mengkaji hingga akhir bagaimana perilaku pelanggan dalam melakukan pembelian maupun kepuasan akan layanan yang diberikan oleh maskapai penerbangan sehingga kedepannya perlu dilakukan penelitian lebih lanjut bagaimana reputasi dan kepercayaan mampu membangun loyalitas dan minat menggunakan layanan jasa maskapai penerbangan.

Referensi

Bozkurt, M., & Özkul, E. (2016). Investigating the Drivers of Choice Behavior in Tourism: Corporate Image, Perceived Risk and Trust Interactions through Reputation Management ". *Journal of Economic and Social Studies*, 6(1), 103–130. <https://doi.org/10.14706/jecoss16617>

- Dawood, H. (2019). Influence of Perceived Corporate Social Responsibility on Brand Image, Satisfaction and Trust. *Lahore Journal of Business*, 7(2), 33–58. <https://doi.org/10.35536/ljb.2019.v7.i2.a2>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing, Global Edition*. Pearson Education Limited.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2015). *Marketing Management, Global Edition*. Pearson Education Limited.
- Lu, J., Yang, N., Ye, J., Zou, L., & Mahmood, N. (2016). The impact of corporate strategies for image restoration on consumer trust in crisis events: The moderating role of prosocial motivation. *Revista de Cercetare Si Interventie Sociala*, 54(September), 75–95.
- Nguyen, H. N., & Pham, L. X. (2018). The relationship between country-of-origin image, corporate reputation, corporate social responsibility, trust and customers' purchase intention: Evidence from Vietnam. *Journal of Applied Economic Sciences*, 13(2), 498–509.
- Purwanto, E., Deviny, J., & Mutahar, A. M. (2020). The Mediating Role of Trust in the Relationship between Corporate Image, Security, Word of Mouth and Loyalty in M-Banking Using among the Millennial Generation in Indonesia. *Management and Marketing*, 15(2), 255–274. <https://doi.org/10.2478/mmcks-2020-0016>
- Sallam, M. A. (2016). An Investigation of Corporate Image Effect on WOM: The Role of Customer Satisfaction and Trust. *International Journal of Business Administration*, 7(3), 27–35. <https://doi.org/10.5430/ijba.v7n3p27>
- Selamat, M. H., Saat, R. M., & Raja Mohd Ali, R. H. (2016). Web site presentation of corporate social responsibility towards customers trust and corporate image. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(7Special Issue), 215–224.
- Seo, E.-J., & Park, J.-W. (2018). A Study on the Influence of the Information Characteristics of Airline Social Media on e-WOM, Brand Equity and Trust. *The Open Transportation Journal*, 12(1), 289–300. <https://doi.org/10.2174/1874447801812010289>
- Setiawan, H., & Sayuti, A. J. (2017). Effects of Service Quality, Customer Trust and Corporate Image on Customer Satisfaction and Loyalty: An Assessment of Travel Agencies Customer in South Sumatra Indonesia. *IOSR Journal of Business and Management*, 19(05), 31–40. <https://doi.org/10.9790/487x-1905033140>
- Solomon, M. R., Russell-Bennett, R., & Previte, J. (2013). *Consumer Behaviour: Buying, Having, Being*. Pearson Australia.
- Song, H. J., Ruan, W., & Park, Y. (2019). Effects of service quality, corporate image, and customer trust on the corporate reputation of airlines. *Sustainability (Switzerland)*, 11(12). <https://doi.org/10.3390/su10023302>
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. CV Alfabeta.
- Suh, Y., & Park, E. (2015). *미용실의 사회적 책임활동에 따른 브랜드 이미지가 브랜드 신뢰와 고객만족 및 재방문의도에 미치는 영향* The Effect of Brand Image According to Corporate Social Responsibility (CSR) on Brand Trust, Customer Satisfaction and Revisit Intention. 13(2), 221–228.

Taolin, M. L., Utomo, M. N., Wahyudi, S., & Pangestuti, I. R. D. (2019). How does good corporate governance create customer trust? The role of service quality and corporate image. *Quality - Access to Success*, 20(173), 37–42.

Upamannyu, N. K., Bhakar, S. ., & Gupta, M. (2015). Effect of Corporate Image on Brand Trust and Brand Affect. *International Journal of Applied Science-Research and Review (IJAS)*, 2(1), 20–33. <https://doi.org/10.1080/12297119.2007.9707259>

Yuda Utama, K., & Wayan Ekawati, N. (2020). The Influence of Price Fairness and Corporate Image on Customer Loyalty towards Trust. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 8, 209–214. www.ajhssr.com

Yunus, M., Ibrahim, M., & Amir, F. (2018). The Role of Customer Satisfaction and Trust as Mediation on The Influence of Service Quality and Corporate Image to Customer Loyalty. *European Journal of Business and Management*, 10(15), 121–129.

Jawa Pos. (2018, 29 Oktober). Daftar Kecelakaan Pesawat di Indonesia 10 Tahun Terakhir. Diakses pada 28 September 2020, dari <https://www.jawapos.com/features/humaniora/29/10/2018/daftar-kecelakaan-pesawat-di-indonesia-10-tahun-terakhir/>

Kemenhub. (2016, 24 Februari). Nilai Keamanan Penerbangan Indonesia Mencapai 93,6. Diakses pada 28 September 2020, dari <http://dephub.go.id/post/read/nilai-keamanan-penerbangan-indonesia-mencapai--93,6>

Jawa Pos. (2018, 29 Oktober). Daftar Kecelakaan Pesawat di Indonesia 10 Tahun Terakhir. Diakses pada 28 September 2020, dari <https://www.jawapos.com/features/humaniora/29/10/2018/daftar-kecelakaan-pesawat-di-indonesia-10-tahun-terakhir/>

Skytrax. (2017, 6 Oktober). Garuda Indonesia Rating Analysis. Diakses pada 28 September 2020, dari <https://skytraxratings.com/airlines/garuda-indonesia-rating>

Garuda Indonesi. (2020, 28 September). Tentang Garuda Indonesia. Diakses, pada 28 September 2020 dari <https://www.garuda-indonesia.com/id/id/corporate-partners/corporate-index>

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Komunikasi Jarak Jauh Antara Orang Tua Dan Anak: Studi Deskriptif Tentang Orang Tua Dengan Anak Yang Merantau Ke Kota Palembang

¹Ketrin Viola & ²Isna Wijayani

¹Mahasiswa Fakultas Ilmu Komunikasi, ²Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Bina Darma

Email : [Ketrinviola66](mailto:Ketrinviola66@gmail.com) Isnawijayani23@gmail.com

Abstract

The purpose of this study was to determine how long distance communication between parents and children. This research method is qualitative with a descriptive approach to interview, observation, documentation, literature study. The theory used in this research is the theory of interpersonal communication and the theory of family relationship schemes. The subjects of this study consisted of informant 1 Vio Perori and her mother Mrs. Peronika from Air Putih Village, Informant 2 Andilau and her mother Ibu Suci from Kuala Sungai Pasir Village, and informant 3 Vivi Arinda and her mother Ibu Kartila from Sungai Pasir Village. The research location was conducted in the respective informant's village. The results of this study show that communication between parent and children can be seen from the intensity of communication, students who have more communication intensity with their parents will be more familiar and vice versa. Supporting factors of the long-distance communication process between parents and children are the presence of means or means of communication such as telephones, pulses to communicate, free time, mutual understanding of limitations in communication, an open attitude about each other's circumstances and the environment that is not noisy. Meanwhile, inhibiting factors such as physical constraints, economic constraints and time constraints.

Keywords Children and parents, communication, long distance

1. Pendahuluan

Komunikasi adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahu atau mengubah sikap, pendapat atau perilaku, baik langsung secara lisan maupun tidak langsung yaitu lewat media, menurut Effendy (2015). Tujuan dari berkomunikasi adalah untuk menyampaikan pesan atau informasi kepada pihak lain. Peristiwa komunikasi dapat terjadi dimana, kapan, sajian oleh siapa saja. Namun fokus dari tulisan ini ditujukan pada proses komunikasi jarak jauh yang terjadi di kalangan masyarakat terutama pada mahasiswa perantau. Komunikasi disini adalah komunikasi tidak langsung yaitu komunikasi yang dilakukan dengan menggunakan perantara media seperti telepon.

Komunikasi yang terjadi pada mahasiswa ilmu komunikasi yang berasal dari luar daerah dengan orang tuanya, ada yang berkomunikasi secara efektif dengan orang tuanya namun ada pula yang tidak berkomunikasi secara efektif dengan orang tuanya bahkan tidak ada komunikasi sama sekali dengan orang tuanya, mereka berkomunikasi hanya pada saat mereka membutuhkan sesuatu seperti dalam hal ekonomi anak yang meminta dikirim uang oleh orang tuanya. Karena habis uang jajan atau ingin membeli buku dan membayar uang perkuliahan saja. Jika tidak ada yang dibutuhkan mereka tidak akan berkomunikasi dengan orang tua.

Permasalahan komunikasi jarak jauh antara orang tua dengan anak ini menarik untuk diteliti karena pada umumnya anak dengan orang tua berhubungan dekat atau sering berkomunikasi tatap muka karena tinggal dalam satu rumah. Tetapi, berbeda ketika



seorang anak berada jauh dengan orang tuanya. Maka komunikasi yang terjalin tidak semudah saat mereka berada dalam satu rumah. Adapun identifikasi masalah adalah (1) hambatan yang terjadi di antara komunikasi orang tua dan anak; dan (2) cara mengatasi permasalahan komunikasi jarak jauh. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana komunikasi jarak jauh antara orang tua dan anak.

2. Tinjauan Literatur

Komunikasi adalah proses penyampaian pesan dari seseorang kepada orang lain dengan bertujuan untuk mempengaruhi pengetahuan atau perilaku seseorang. Dari pengertian komunikasi yang sederhana ini, maka kita bisa mengatakan bahwa suatu proses komunikasi tidak akan bisa berlangsung tanpa didukung oleh unsur-unsur, pengirim (receiver), dan akibat/pengaruh (effect). Unsur-unsur ini bisa juga disebut dengan komponen atau elemen komunikasi.

Komunikasi ialah suatu proses yang berhubungan dengan manusia terhadap lingkungan disekitarnya. Jika tidak ada komunikasi, manusia akan terisolir dari lingkungan disekitarnya. Tetapi jika tidak ada lingkungan, komunikasi akan menjadi sebuah kegiatan yang tidak penting. Dengan kata lain manusia berkomunikasi dikarenakan untuk melakukan hubungan dengan lingkungan. Saat manusia berkomunikasi, pastinya memerlukan media komunikasi. Yang dimaksud dengan (pengertian) media komunikasi ialah seluruh sarana yang digunakan untuk memproduksi, mereproduksi, menyalurkan dan juga menyajikan informasi.

Soelaeman (Shochib, 2010) menyatakan keluarga dalam pengertian psikologi adalah sekumpulan orang yang hidup bersama dalam tempat tinggal bersama-sama dan masing-masing anggota merasakan adanya pertautan batin sehingga terjadi saling mempengaruhi, saling memperhatikan dan menyerahkan diri. Sedangkan dalam pengertian pedagogis, keluarga adalah “satu” persekutuan hidup yang dijalani oleh kasing sayang antara pasangan dua jenis manusia yang dikukuhkan dengan pernikahan, yang bermaksud untuk saling menyempurnakan diri.

Komunikasi interpersonal merupakan proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antar dua orang atau di antara sekelompok kecil orang-orang, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika. (Devito, 2011).

Teori skema hubungan keluarga terjadi atas pengetahuan mengenai diri sendiri, orang lain, hubungan yang sudah dikenal dan juga pengetahuan yang mengenai bagaimana cara berinteraksi dalam suatu hubungan. dipelopori oleh Mary Ane Fitzpatrick dan koleganya. Skema keluarga mencakup bentuk orientasi atau komunikasi tertentu. Terdapat dua tipe yang paling menonjol, pertama, orientasi percakapan (*convertation orientation*), dan yang kedua adalah orientasi kesesuaian (*conformity orientation*).

3. Metode Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Moleong mengatakan, bahwa penelitian kualitatif antara lain bersifat deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Hal tersebut disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.



(Moleong, 2012). Jenis riset ini bertujuan membuat deskripsi secara sistematis, faktual, dan akurat tentang fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau objek tertentu. (Kriyantono, 2014). Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kualitatif, penelitian dengan jenis deskriptif yaitu penelitian yang tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi. Definisi kualitatif menurut Jonathan Sarwono (2006) adalah proses, pemahaman, kompleksitas, interaksi dan manusia. Proses dalam melakukan penelitian merupakan penekanan dalam riset kualitatif. Subjek dalam penelitian ini pada 3 keluarga yang berbeda-beda yang menggunakan komunikasi jarak jauh antara orang tua dan anak. Objek dari penelitian ini adalah Pola komunikasi hubungan jarak jauh antara orang tua dan anak pada 3 keluarga yang berbeda-beda.

Pada penelitian teknik ini yang paling utama. Karena tujuan utama dari penelitian adalah mengumpulkan data. Untuk pengumpulan data penulis menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan kajian pustaka lainnya untuk data pendukung.

Tempat penelitian ini diambil dari beberapa tempat dimana masing-masing informan tinggal. Seperti mahasiswa perantau yang di Palembang yaitu Vio Perori tinggal di Jakabaring, Andilau tinggal di Plaju, dan Vivi Arinda tinggal di Opi. Sedangkan informan orang tua tinggal di desa mereka masing-masing, yaitu informan Ibu Peronika berada di Desa Air Putih, Ibu Suci berada di Desa Kuala Sungai Pasir, dan Ibu Kartila Berada di Desa Sungai Pasir.

4. Hasil dan Pembahasan

Proses komunikasi jarak jauh yang dialami oleh mahasiswa Palembang dengan orang tuanya tidak dapat dilakukan secara langsung. Hal ini disebabkan adanya jarak antara anak dan orang tua. Oleh karena itu, agar komunikasi tetap terjalin maka mereka menggunakan alat komunikasi berupa telepon.

Media telepon yang mereka gunakan sangatlah membantu dalam proses komunikasi jarak jauh karena telepon merupakan satu-satunya media komunikasi yang mereka gunakan. Namun dengan kemajuan teknologi saat ini digunakan dalam berkomunikasi bukan hanya melalui telepon tetapi mahasiswa menggunakan internet, whatsapp, Line, Messenger, dan masih banyak lagi aplikasi smartphone yang dapat digunakan sebagai media komunikasi.

Mahasiswa dan orang tua terkadang merasa bahwa komunikasi secara langsung lebih efektif dibandingkan komunikasi jarak jauh yang mereka alami saat ini. Hal ini dibenarkan oleh informan 2 mahasiswa STIK Siti Khadijah mengatakan bahwa :

“Saya merasa lebih nyaman ketika saya berkomunikasi secara langsung dengan orang tua karena terkadang pesan yang orang tua sampaikan tidak bisa saya terima dengan baik”

Adapun dalam teori skema hubungan keluarga pada hubungan jarak jauh antara orang tua dan anak berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa ada keluarga yang memiliki skema percakapan yang tinggi dan sebagian keluarga memiliki skema kepatuhan yang tinggi.

Adapun tipe keluarga yang dengan hasil pengamatan dan wawancara ditemukan bahwa ada mahasiswa yang memiliki tipe keluarga *konsensual* dan ada yang memiliki tipe keluarga *pluralistis*. Informan 3 menyatakan bahwa:



“Ketika ada hal yang ingin saya lakukan pasti saya memberitahu orang tua saya terlebih dahulu. Jika orang tua saya menyetujui baru saya akan lakukan. Segala sesuatunya sih tergantung keputusan orang tua, misalnya saja saya melanjutkan kuliah di Palembang ini juga atas dasar keputusan orang tua.”

Pendapat yang sama juga di utarakan oleh Informan 1 mahasiswa Politeknik Kesehatan Negeri Palembang yang mengatakan bahwa:

“Dalam keluarga saya orang tua berperan dalam pengambilan keputusan, apa yang orang tua katakana itulah yang saya lakukan dan setiap keputusan orang tua itu menjadi tanggung jawab yang harus saya lakukan.”

Pendapat yang berbeda di utarakan oleh Informan 2 mahasiswa STIK Siti Khadijah yang menyatakan bahwa:

“Saya sering menceritakan segala sesuatunya kepada orang tua saya dan orang tua saya bisa dikatakan sebagai pendengar yang baik, setiap keputusan yang saya ambil orang tua saya selalu mendukung selagi itu dalam hal yang positif.”

Dari beberapa hasil penelitian melalui wawancara langsung dengan informan penelitian ini tentang tipe keluarga mereka dapat ditarik kesimpulan bahwa ada keluarga yang memiliki tipe *konsensual* yaitu keluarga yang sangat sering melakukan percakapan namun juga memiliki kepatuhan yang tinggi. Keluarga tipe ini suka sekali berbicara bersama tetapi pemegang otoritas keluarga, dalam hal ini orang tua adalah pihak yang membuat keputusan. Dan tipe *pluralistik* yaitu keluarga yang sangat sering melakukan percakapan namun memiliki kepatuhan yang rendah. Anggota keluarga pada tipe ini sering sekali berbicara secara terbuka, tetapi setiap orang dalam keluarga akan membuat keputusannya masing-masing.

Dalam komunikasi jarak jauh seperti yang dialami mahasiswa perantau dengan orang tua, media penghubung *handphone* sangatlah penting untuk mereka berkomunikasi karena mereka tidak bisa berkomunikasi secara langsung. *Handphone* yang mereka gunakan sangat membantu dalam berkomunikasi karena *handphone* merupakan satu-satunya media yang mereka gunakan.

Komunikasi adalah suatu proses penyampaian pesan atau informasi dari satu pihak ke pihak lain dengan tujuan tercapainya persepsi atau pengertian yang sama dalam proses komunikasi terdapat berbagai hambatan atau kendala antara lain: Hambatan Fisik, Hambatan Ekonomi, Dan Hambatan Waktu.

Berdasarkan hasil wawancara dari penelitian ini bahwa komunikasi yang efektifkan menjadikan komunikasi antara orang tua dengan anak memiliki kontribusi yang besar bagi hubungan jarak jauh yang mereka lakukan dan memiliki kontribusi luar biasa bagi peluang perkembangan perilaku positif. Penulis menemukan jawaban dimana dalam teori komunikasi antar pribadi sering terjadi antara informan anak dengan informan orang tua. Informan anak sering melakukan pembicaraan pribadi dengan informan orang tua. Hal-hal yang sering dibicarakan yakni mengenai perkuliahan, mengenai pengalaman informan anak kepada informan orang tua. Ketika informan anak memiliki kepentingan untuk menyampaikan sesuatu kepada orang tua



maka informan anak yang terlebih dahulu memulai pembicaraan. Sebaliknya, ketika informan orang tua berkepentingan untuk menyampaikan sesuatu kepada informan anak maka informan orangtua lah yang terlebih dahulu menyampaikan sesuatu. Penggunaan fungsi komunikasi dengan keluarga yang baik dan benar yang akan membantu hubungan di antara mahasiswa dan orang tuanya, walaupun mereka tinggal terpisah hubungan mereka tetap dapat terjalin dengan baik. Komunikasi yang baik antara orang tua dan anak dibutuhkan untuk memberikan bimbingan, arahan, pengawasan serta teladan yang baik bagi anak mereka. Orang tua harus tetap meluangkan waktunya untuk melakukan percakapan dengan anaknya meskipun hanya melalui media telepon karena melalui percakapan dengan anak, orang tua dapat mengetahui apa yang dibutuhkan oleh anaknya. Percakapan dapat dilakukan kapan saja, yang penting adalah adanya suasana kebersamaan yang menyenangkan di antara keduanya.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui orangtua menjadi motivator bagi anak, yang selalu mendukung anak dalam melakukan tindakan positif yang menurut mereka itu baik. Berbagai bentuk dukungan yang diberikan kepada anak, agar anak sukses menjalankan segala urusannya. Selain itu, mereka juga memberikan perhatian ke anak dengan selalu menanyakan kendala-kendala yang ditemui anak dalam perkuliahannya. Mereka juga memenuhi kebutuhan anak agar lancar dalam menjalankan kuliah seperti memberikan fasilitas-fasilitas agar anak semakin semangat menjalankan kuliah.

5. Kesimpulan

Mahasiswa banyak yang mengatakan jarang berkomunikasi dengan orang tuanya, dan cenderung hanya berkomunikasi jika ada keperluan dikarenakan sibuk dengan urusannya masing-masing. Tetapi ada juga yang selalu berkomunikasi dengan orang tuanya. Faktor pendukung dari proses komunikasi jarak jauh antara orang tua dan anak adalah adanya sarana atau alat komunikasi seperti telepon, adanya waktu, sikap saling mengerti, sikap saling terbuka tentang keadaan masing-masing serta lingkungan, sedangkan faktor penghambat seperti hambatan fisik, hambatan ekonomi dan hambatan waktu.

Efektivitas komunikasi dapat dilihat dari kriteria efektivitas komunikasi antarpribadi berdasarkan perspektif humanistik yaitu sikap keterbukaan (openness), lebih dominan dilakukan oleh orangtua, karena intensitas komunikasi yang berkurang membuat anak menutupi banyak hal dari orangtuanya termasuk berperilaku negatif tanpa sepengetahuan orangtuanya. Selanjutnya perasaan empati (empathy) begitu mendalam yang ditunjukkan orangtua terhadap permasalahan yang anaknya alami, namun wujud empati ini kurang terlihat dari anak karena kesibukannya. Kemudian, orangtua juga selalu bersikap mendukung (supportiveness) dan menjadi motivator bagi anak yang membuat anak selalu ingat nasehat orangtuanya.

Referensi

Afifuddin. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.





- Afrizal. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif. Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Ilmu*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- AW Suranto. (2011). *Komunikasi Interpersonal*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Awi, M. V., Mewengkang, N., & Golung, A. (2016). Peranan Komunikasi Antar Pribadi Dalam menciptakan Harmonisasi Keluarga Di Desa Kimaam Kabupaten Merauke. *Acta Diurna Komunikasi*, 5(2)
- Budyatna, M dan Ganiem, L.M. (2011). *Teori Komunikasi Antar Pribadi*. Jakarta; Kencana.
- Cangara, Hafied. (2016). *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Devito, Joseph A. (2011). *Komunikasi Antar Manusia*. Pamulang Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group.
- Effendy, onong, Uchana. (2015). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Rosda Karya.
- Jusmawati. (2017). *Pola Komunikasi Jarak Jauh Antara Orang Tua Dan Anak (Studi Kualitatif Pada Mahasiswa Fakultas Dakwah Dan Komunikasi UIN Alauddin Makasar Ynag Berasal Dari Kabupaten Koleka Utara)*.
- Kriyantono, Rachmat. (2010). *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Littlejohn, Steohon W dan Foss, Karen A. (2009). *Teori Komunikasi: Theories of Human Communication*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Moleong, Lexi J. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, Deddy. (2010). *Fungsi Komunikasi*, Remaja Rosda Karya.
- Nuhyanan, Amaliyah Riski. (2019). *Pola Komunikasi Mitra Wacana Women Resourch Center (WRC) Dalam Penguatan Bidang Pendidikan Terhadap Kaum Perempuan Muda*. Yogyakarta.
- Permata, Sintia. (2013). *Pola Komunikasi Jarak Jauh Orang Tua Dengan Anak (Studi pada Mahasiswa Fisip angkatan 2009 yang berasal dari luar daerah)*.
- Richard L. Weaver. (2011). *Understanding Interpersonal Communication Sixth Edition*. Newyork: Harper Collins Collage Publisher.
- Riswandi. (2013). *Psikologi Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ruben, Brent D & Stewart Lea P. (2013). *Komunikasi dan Perilaku Manusia*. Jakarta: Rajawali Pers
- Shochib, Moh. (2010). *Pola Asuh Orang Tua Dalam Membantu Anak Mengembangkan Disiplin Diri*, Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Suciati. (2015). *Komunikasi Interpersonal*, Yogyakarta: Mata Padi Presindo.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitaif Kualitatif dan R&N*. Bandung: Alfabeta.
- Wibowo. (2011). *Manajemen Kinerja*, Jakarta: Rajawali.



Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian *Smartphone* Iphone di Banjarmasin

Norbaiti & Winda Setia Rahmi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Banjarmasin
Email: norbaiti@stiei-kayutangi-bjm.ac.id
windsr98@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the effect of product quality and brand image on purchasing decisions of iPhone smartphones in Banjarmasin both simultaneously and partially. The population of this research is the people in Banjarmasin, while the samples taken are 100 respondents using purposive sampling technique. This study uses a quantitative approach. The research instrument was tested for validity and reliability by looking at corrected items total correlation and Cronbach's alpha and all were declared valid and reliable. Data analysis techniques used in this study used the classic assumption test, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing (F test and t test). The results of this study indicate simultaneously that product quality and brand image have a positive effect on purchasing decisions for iPhone smartphones and the most dominant factor influencing purchase decisions is on the brand image. Partially for product quality has a positive effect on purchasing decisions with a t value greater than t table that is $4.674 > 1.964$ with a significance value of 0.000. As for the brand image, it also has a positive influence on purchasing decisions with a t value greater than t table, namely $20.554 > 1.964$ with a significance value of 0.000.

Keywords: product quality, brand image and purchasing decisions

1. Pendahuluan

Era globalisasi saat ini mengalami perkembangan pesat yang terjadi dalam dunia ilmu pengetahuan dan teknologi terutama di dunia telekomunikasi. Dengan adanya kemajuan dan perubahan tersebut secara tidak langsung manusia dituntut untuk dapat mengimbangnya. Salah satu inovasi yang berkembang pesat saat ini adalah ponsel pintar (*smartphone*). *Smartphone* merupakan alat komunikasi yang sangat membantu aktivitas manusia secara efektif dan efisien. Tidak dipungkiri *smartphone* kini menjadi salah satu kebutuhan pokok manusia. Setiap orang ingin membeli *handphone* dan akan memilih *smartphone* sebagai pilihannya. Persaingan antar *smartphone* selalu menarik untuk diamati. Terdapat beberapa merek *smartphone* yang bersaing di Indonesia antara lain Iphone, Samsung, Oppo, Huawei, dan lain-lain. Pasar *smartphone* seperti ini menyebabkan persaingan yang ketat diantara para kompetitor usaha di bidang telekomunikasi.

Salah satu merek *smartphone* yang beredar di pasar Indonesia, yaitu Iphone. Iphone adalah salah satu produk ciptaan dari Apple yang sangat menggemparkan dunia saat pertama kali diperkenalkan pada tahun 2007. Sejarah iPhone dimulai saat Steve Jobs, CEO dari Apple inc memerintahkan para ilmuwan dari Apple mempelajari secara lebih mendalam teknologi layar sentuh. Pengembangan dari unit Iphone itu sendiri dimulai nyaris 10 tahun sebelum Apple pertama diluncurkan di pasaran. Pada tahun 1999, Apple mematenkan hak untuk menggunakan domain iPhone dan beberapa tahun kemudian, Apple mengumumkan rencana mereka untuk berinvestasi di bidang telepon genggam. Apple mengejutkan dunia pada tanggal 29 Juni 2007 saat mereka memutuskan untuk terang terangan terjun ke dalam kancah



persaingan telepon genggam. Secara eksklusif Apple menggaet AT&T wireless sebagai mitranya untuk Iphone generasi pertama yang diberi nama Iphone 2G (www.kaskus.co.id).

Iphone perlu membuat strategi baru agar dapat meningkatkan penjualannya dan salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan penelitian pasar, untuk mengetahui bagaimana selera konsumen yang semakin hari mengalami perubahan seiring dengan *trend* yang terjadi, dimana hal ini juga merupakan tantangan bagi perusahaan untuk dapat memperkirakan *trend* yang akan datang. Pemahaman inilah yang perlu diteliti lebih lanjut, untuk mengetahui bagaimana konsumen mempertimbangkan segala sesuatunya sebelum pada akhirnya mengambil keputusan untuk membeli.

Salah satu faktor utama keputusan pembelian adalah kualitas produk. Kualitas produk sangat diperhatikan oleh konsumen dan sangat menginginkan produk-produk yang dibeli dengan kualitas yang sangat baik pada saat pemakaiannya. Kualitas produk merupakan kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, yang termasuk dalam keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi produk dan atribut produk lainnya (Kotler, 2012). Hal penting yang harus dilakukan oleh produsen adalah memberikan kualitas produk tinggi, apabila produsen ingin produk yang dihasilkannya mampu bersaing di pasar. Dengan kualitas yang baik, maka produk akan selalu diingat oleh konsumen, karena konsumen bersedia membeli dan mengeluarkan uang dalam jumlah banyak untuk membeli produk yang berkualitas.

Selain kualitas produk yang memengaruhi keputusan pembelian adalah citra merek. Menurut Kotler dan Armstrong dalam Utama (2016), merek merupakan nama, istilah, tanda, simbol, desain ataupun kombinasi dari semuanya, yang mengidentifikasi pembuat atau penjual produk atau jasa. Perusahaan yang memiliki produk yang berkualitas dan memiliki citra merek produk yang baik dapat meningkatkan permintaan konsumen dan minat beli konsumen terhadap produk yang dimiliki perusahaan. Perusahaan yang memiliki citra merek yang kuat dapat menimbulkan konsumen melakukan pembelian secara berulang-ulang. Citra merek yang baik akan berdampak positif bagi perusahaan karena mampu memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen untuk menggunakan produk.

Memiliki citra merek yang kuat merupakan suatu keharusan bagi setiap perusahaan, karena citra merek merupakan aset perusahaan yang sangat berharga. Dibutuhkan kerja keras dan waktu yang cukup lama untuk membangun reputasi dan citra merek. Citra merek yang kuat dapat mengembangkan citra perusahaan dengan membawa nama perusahaan, merek-merek ini membantu mengiklankan kualitas dan besarnya perusahaan. Begitupun sebaliknya citra perusahaan memberikan pengaruh pada citra merek dari produknya yang akan memengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk perusahaan yang ditawarkan (Kotler, 2008).

Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Cleryan Ari Wibowo dan Muhammad Edwar (2016) dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Oppo Jenis Android” menyatakan bahwa kualitas produk dan citra merek berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian dan faktor yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian adalah citra merek. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Maria Dewi Ratnasari, Agus Hermani, dan Sari Listyorini (2014) dengan judul “Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Blackberry (Studi Kasus pada Mahasiswa S1 FISIP Universitas Diponegoro Semarang)” menyatakan



bahwa variabel citra merek dan kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Penelitian ini dilakukan oleh Suri Amilia (2017) dengan judul “Pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Xiaomi di Kota Langsa” menyatakan bahwa secara parsial dan simultan variabel kualitas produk dan citra merek berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan uraian di atas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan citra merek terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin.

2. Tinjauan Literatur

2.1. Kualitas Produk

Kualitas produk menurut Kotler dan Armstrong (2014) yaitu kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya, hal ini termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian, dan reparasi produk, juga atribut produk lainnya. Produk yang berkualitas adalah sebuah produk yang mampu memberikan hasil yang lebih dari yang diharapkan. Evelina, DW, dan Listyorini (2012) mengemukakan bahwa kualitas produk merupakan pemahaman bahwa produk yang ditawarkan oleh penjual mempunyai nilai jual lebih yang tidak dimiliki oleh produk pesaing, oleh karena itu perusahaan berusaha memfokuskan pada kualitas produk dan membandingkannya dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Indikator Kualitas Produk

Menurut Tjiptono (2012) kualitas produk memiliki indikator-indikator yaitu sebagai berikut :

1). Kinerja (*Performance*)

Merupakan karakteristik operasi dan produk inti (*core product*) yang dibeli. Misalnya kecepatan, kemudahan dan kenyamanan dalam penggunaan.

2). Fitur (*feature*)

Fitur produk yang melengkapi fungsi dasar suatu produk tersebut.

3). Kesesuaian dengan spesifikasi (*Conformance to Specification*)

Sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar yang telah ditetapkan sebelumnya. Misalnya standar karakteristik operasional.

4). Ketahanan (*Durability*)

Berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan. Dimensi ini mencakup umur teknis maupun umur ekonomis.

5). Keandalan (*Reliability*)

Keandalan yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal pakai.

6). *Serviceability* meliputi kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah direparasi, serta penanganan keluhan yang memuaskan. Pelayanan yang diberikan tidak terbatas hanya sebelum penjualan, tetapi juga selama proses penjualan hingga purna jual, yang juga mencakup pelayanan reparasi dan ketersediaan komponen yang dibutuhkan.

7). Estetika (*Esthetic*)



Estetika yaitu daya tarik produk terhadap panca indera. Misal keindahan desain produk, keunikan model produk, dan kombinasi.

8). Kualitas yang dipersepsikan (*Perceived Quality*)

Merupakan persepsi konsumen terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk. Biasanya karena kurangnya pengetahuan pembeli akan atribut atau ciri-ciri produk yang akan dibeli, maka pembeli mempersepsikan kualitasnya dari aspek harga, iklan, reputasi perusahaan, maupun negara pembuat-nya.

2.2 Citra Merek

Menurut Tjiptono (2015) citra merek adalah deskripsi asosiasi dan keyakinan konsumen terhadap merek tertentu. Citra merek (*Brand Image*) adalah pengamatan dan kepercayaan yang digenggam konsumen, seperti yang dicerminkan diasosiasi atau diingatan konsumen. Kotler dan Armstrong (2013) mengemukakan pengertian citra merek "*The set of belief held about a particular brand is known as brand image*". Artinya adalah sekumpulan keyakinan terhadap suatu merek disebut citra merek. Kotler dan Keller (2012) mendefinisikan brand image "*Preception and beliefs held by consumers. As reflected in the associations held in consumers memory*" sebagai sekumpulan persepsi dan kepercayaan yang dimiliki oleh pelanggan terhadap suatu brand yang direfleksikan melalui asosiasi-asosiasi yang ada dalam ingatan pelanggan.

Indikator Citra Merek

Selanjutnya Kotler dan Armstrong (2008), menyatakan bahwa citra merek dapat diukur berdasarkan pada aspek yang ada sebuah merek yang meliputi: 1).Kekuatan (*strengthness*) Keunggulan yang ada pada merek yang bersifat fisik dan tidak ditemukan pada merek lainnya, yang mengacu pada atribut-atribut fisik yang ada pada merek tersebut sehingga bisa dianggap sebagai sebuah kelebihan jika dibandingkan dengan merek lainnya. Termasuk dalam sekelompok kekuatan (*strength*) adalah semua fasilitas produk, penampilan fisik, harga produk, maupun penampilan fasilitas pendukung dari produk tersebut dan memiliki cakupan pasar yang luas. 2).Keunikan (*uniqueness*) Kemampuan untuk membedakan sebuah merek dengan merek yang lainnya. Hal ini muncul dari atribut suatu produk tersebut yang menjadi pembeda dengan produk-produk lainnya. Termasuk dalam kategori unik ini adalah variasi penampilan atau nama dari sebuah merek yang mudah diingat dan diucapkan, dan fisik produk itu sendiri. 3).Keunggulan (*favorable*) termasuk dalam kelompok keunggulan ini antara lain, kemudahan merek produk untuk diucapkan serta kemampuan merek untuk tetap diingat oleh pelanggan yang membuat produk terkenal dan menjadi favorit di masyarakat maupun kesesuaian antara kesan merek dibenak pelanggan dengan citra yang diinginkan perusahaan atas merek yang bersangkutan.

Komponen citra merek (*brand image*) menurut Simamora (2011) terdiri dari, yaitu:

- 1).Citra pembuat (*corporate image*), yaitu sekumpulan asosiasi yang dipersepsikan konsumen terhadap perusahaan yang membuat suatu barang atau jasa.
- 2).Citra pemakai (*user image*), yaitu sekumpulan asosiasi yang dipersepsikan konsumen terhadap pemakai yang menggunakan suatu barang atau jasa.
- 3).Citra produk (*product image*), yaitu sekumpulan asosiasi yang dipersepsikan konsumen terhadap suatu barang atau jasa.



2.3. Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian merupakan serangkaian proses yang berawal dari konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi tentang produk atau merek tertentu dan mengevaluasi produk atau merek tersebut seberapa baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian serangkaian proses tersebut mengarah kepada keputusan pembelian (Tjiptono, 2014:21). Assauri (dalam Sahetapy, 2013) menyatakan bahwa: “Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan akan pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan itu diperoleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya”.

Menurut Kotler & Armstrong (2016) mendefinisikan keputusan pembelian sebagai berikut : *Consumer behavior is the study of how individual, groups, and organizations select, buy, use, and dispose of goods, services, ideas, or experiences to satisfy their needs and wants.* yang artinya keputusan pembelian merupakan bagian dari perilaku konsumen perilaku konsumen yaitu studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

Indikator Pengambilan Keputusan Pembelian

Indikator dalam menentukan keputusan pembelian (Kotler, 2012), yaitu:

1). Kemantapan pada sebuah produk

Pada saat melakukan pembelian, konsumen memilih salah satu dari beberapa alternatif. Pilihan yang ada didasarkan pada mutu, kualitas dan factor lain yang memberikan kemantapan bagi konsumen untuk membeli produk yang dibutuhkan. Kualitas produk yang baik akan membangun semangat konsumen sehingga menjadi penunjang kepuasan konsumen.

2). Kebiasaan dalam membeli produk

Kebiasaan adalah pengulangan sesuatu secara terus-menerus dalam melakukan pembelian produk yang sama. Ketika konsumen telah melakukan keputusan pembelian dan mereka merasa produk sudah melekat dibenaknya bahkan manfaat produk sudah dirasakan. Konsumen akan merasa tidak nyaman jika membeli produk lain.

3). Kecepatan dalam membeli sebuah produk

Konsumen sering mengambil sebuah keputusan dengan menggunakan aturan (heuristik) pilihan yang sederhana. Heuristik adalah sebuah proses proses yang dilakukan seseorang dalam mengambil sebuah keputusan secara cepat, menggunakan sebuah pedoman umum dalam sebagian informasi saja

Kotler dan Keller (2012) membagi proses pengambilan keputusan membeli menjadi lima tahap, yaitu:

1). Pengenalan masalah (*Problem Recognition*)

2). Pencarian informasi (*Information Search*)

3). Evaluasi alternatif (*Evaluation of Alternative*)

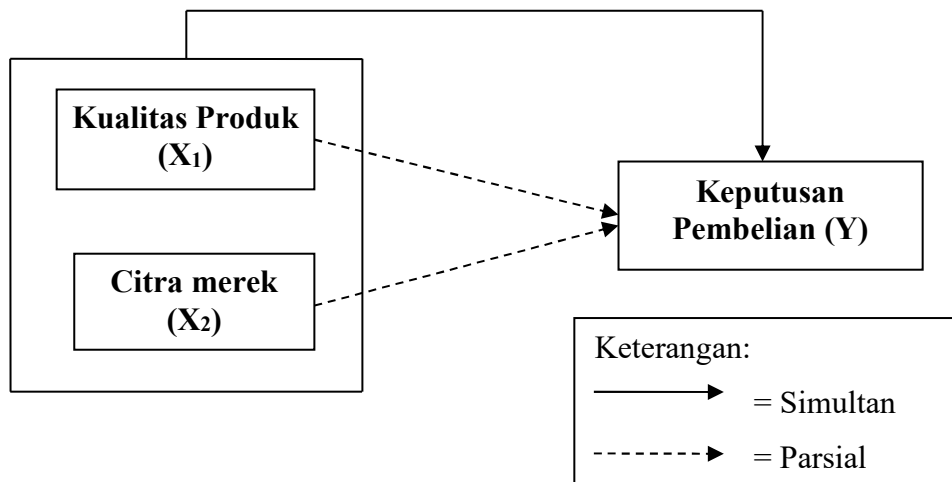
4). Keputusan pembelian (*Purchase Decision*)

5). Perilaku setelah pembelian (*Postpurchase Decision*)

2.4. Kerangka Pemikiran

Kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat digambarkan secara sistematis sebagai berikut:

Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian



3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dengan jenis penelitian Asosiatif. Penelitian ini menggunakan tiga variabel yaitu Kualitas Produk, Citra Merek dan Keputusan Pembelian.

Tabel 1. Definisi Operasional

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala	Item Kuisioner
Keputusan pembelian (Y)	serangkaian proses dari konsumen mengenal, mencari informasi/merek mengevaluasi dan mengarah kepada keputusan pembelian <i>smartphone</i> Iphone di Banjarmasin	1).Kemantapan 2).Kebiasaan 3).Kecepatan membeli sebuah produk	Ordinal	1 – 2 3 - 4 5 – 6
Kualitas produk (X ₁)	pengamatan dan kepercayaan yang digenggam konsumen <i>smartphone</i> Iphone di Banjarmasin	1). <i>Performance</i> 2). Fitur (<i>feature</i>) 3). <i>Conformance to spesification</i> 4). <i>Durability</i> 5). <i>Realibility</i> 6). <i>Serviceability</i> 7). <i>Esthetic</i>	Ordinal	1 – 2 3 - 4 5 – 6 7 – 8 9 – 10 11 – 12 13 – 14



		8). <i>Perceived Quality</i>		15 – 16
Citra merek (X ₂)	persepsi dan kepercayaan yang dimiliki oleh pelanggan terhadap suatu brand yang direfleksikan melalui asosiasi-asosiasi yang ada dalam ingatan pelanggan <i>smartphone</i> Iphone di Banjarmasin	1). Kekuatan (<i>strengthness</i>)	Ordinal	1 – 2
		2). Keunikan (<i>uniqueness</i>)		3 - 4
		3). Keunggulan (<i>favorable</i>)		5 – 6

Sumber: Hasil Pemikiran Peneleti berdasarkan Teori, 2020

Populasi dalam penelitian ini adalah pengguna Iphone yang berdomisili di Banjarmasin. Jumlah sampel sebesar 100 responden yang mewakili konsumen atau pengguna *smartphone* Iphone di Banjarmasin. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *Purposive Sampling*. Instrumen penelitian di uji validitas dan reliabilitas dengan cara melihat *corrected item total correlation* dan *cronbach's alpha* dan semua dinyatakan valid dan reliabel. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, dan uji hipotesis (uji F dan uji t).

4. Hasil Pembahasan

4.1 Hasil uji validitas

a. Variabel Keputusan Pembelian (Y).

Hasil uji validitas variabel Keputusan Pembelian (Y) dimana tidak terdapat item-item yang memiliki nilai *corrected Item-Total Correlation* < 0,3610, sehingga semua item dalam variabel Keputusan Pembelian (Y) ini dapat dipergunakan, sehingga pernyataan untuk variabel Keputusan Pembelian (Y) terdiri dari 6 item, yang terdiri dari : Y_{1.1}, Y_{1.2}, Y_{1.3}, Y_{1.4}, Y_{1.5}, dan Y_{1.6}.

b. Variabel Kualitas Produk (X₁).

Hasil uji validitas variabel Kualitas Produk (X₁), dimana tidak terdapat item-item yang memiliki nilai *corrected Item-Total Correlation* < 0,3610, sehingga semua item dalam variabel Kualitas Produk (X₁). ini dapat dipergunakan, sehingga pernyataan untuk variabel Kualitas Produk (X₁).terdiri dari 16 item, yang terdiri dari : X_{1.1}, X_{1.2}, X_{1.3}, X_{1.4}, X_{1.5}, X_{1.6}, X_{1.7}, X_{1.8}, X_{1.9}, X_{1.10}, X_{1.11}, X_{1.12}, X_{1.13}, X_{1.14}, X_{1.15} dan X_{1.16}.

c. Variabel Citra Merek (X₂)

Hasil pengujian validitas terhadap item-item pada Variable Citra Merek (X₂) di atas, didapat hasil uji nilai hitung *corrected Item-Total Correlation* > 0,3610 sehingga seluruh item dinyatakan valid, sehingga pernyataan untuk Variabel Citra Merek (X₂) terdiri dari 6 item pernyataan , yaitu : X_{2.1}, X_{2.2}, X_{2.3}, X_{2.4}, X_{2.5} dan X_{2.6}.

4.2 Hasil uji reliabilitas



Menurut Ghazali. (2011) secara umum reliabilitas dapat diterima jika nilai Cronbach Alpha > 0,6. Untuk menentukan apakah instrument yang ada telah reliabel atau tidak reliabel, dilakukan melalui program SPSS for windows versi 20.0, 1) Jika r alpha positif dan > 0,600 dinyatakan reliabel dan 2) Jika r alpha negatif dan < 0,600 maka dinyatakan tidak reliabel.

Tabel 2. Hasil uji reliabilitas untuk Variabel Y dan X

Reliability Statistics

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
Keputusan pembelian (Y)	.797	7
Kualitas produk (X ₁)	.828	17
Citra merek (X ₂)	.731	7

Sumber: diolah dari data primer, 2020

Hasil pengujian reliabilitas pada Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien *Cronbach's Alpha* dari variabel-variabel yang diteliti menunjukkan hasil yang beragam, variabel X dan Y menghasilkan nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,60. Sehingga dapat disimpulkan bahwa alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah reliabel.

4.3 Hasil Uji Koefisien Regresi Berganda

Uji regresi linear berganda dipilih karena penelitian ini menganalisis pengaruh suatu variabel dependen (Keputusan Pembelian) dengan variabel independen (Kualitas Produk dan Citra Merek) dimana data yang diperoleh dari tempat penelitian melalui pengisian kuisioner selanjutnya akan dianalisis menggunakan pendekatan statistik dengan program SPSS.

Tabel 3. Hasil Analisa Regresi Linear Berganda

Variabel	Koefisien Regresi (bi)	Koefisien Beta	t hitung	Sig
Konstanta	1,264			
Kualitas produk (X ₁)	0,612	0,185	4,674	0,000
Merek (X ₂)	0,723	0,818	20,554	0,000
T Tabel = 1,964		F tabel = 3,11		
R Square (R ²) = 0,989		Sig = 0,000		
F Hitung = 4215,192				
n = 100				

Sumber: Data primer diolah 2020

Dari hasil analisis regresi tersebut dapat diketahui persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = 1,264 + 0,612X_1 + 0,723X_2 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1). Konstanta sebesar 1,264 menunjukkan besarnya keputusan pembelian berada dalam nilai 1,264 apabila tidak terjadi peningkatan maupun penurunan dari faktor Kualitas produk (X_1) dan Citra merek (X_2).
- 2). Koefisien regresi Kualitas Produk (X_1) bertanda positif sebesar 0,612 menunjukkan bahwa setiap terjadi peningkatan 1 satuan atau 100% pada variabel Kualitas Produk (X_1) akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 61,2%.
- 3). Koefisien regresi Citra Merek (X_2) bertanda positif sebesar 0,723 menunjukkan bahwa setiap terjadi peningkatan 1 satuan atau 100% pada variabel Citra Merek (X_2) akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 72,1%.

4.4 Hasil Pengujian Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh determinasi antara nol dan satu (Ghozali, 2006). Analisis korelasi adalah untuk menentukan seberapa erat hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya. Koefisien Determinasi digunakan dalam kaitannya dengan penggunaan analisis korelasi untuk melihat besar kecilnya besaran kontribusi atas variabel bebas menjelaskan variabel terikat. dilihat hasil dari pengujian R dan R^2 . Nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. Hasil Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.994 ^a	.989	.988	.76461

Sumber: Data Primer diolah 2020

Hasil pengujian menunjukkan koefisien korelasi (R) sebesar 0,994. Dari hasil yang didapat dengan mengkaitkan hasil koefisien korelasi dengan tingkat keeratan antara variabel sebesar 0,994 yang berada pada interpretasi nilai korelasi (0,80-1,000) sangat kuat. Ini artinya bahwa hubungan kedua variabel signifikan dan tingkat keeratannya sangat kuat. Sementara untuk nilai Koefisien Determinasi $R^2 = 0,989$ yang berarti bahwa Variabel Kualitas Produk (X_1) dan Citra Merek (X_2) mampu menjelaskan Variabel Keputusan Pembelian (Y) sebesar 0,989 atau 98,9%, sedangkan sisanya sebesar 1,1% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

4.5 Uji Hipotesis

1). Uji F (Uji Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji ada tidaknya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan (bersama-sama). Kriteria yang digunakan adalah:

- a. Jika probabilitas $< 0,05$ dan jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_1 diterima.
- b. Jika probabilitas $> 0,05$ dan jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_1 ditolak.

Tabel 5. Hasil Uji F (Uji simultan)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F hitung	Sig.
Regression	4928.602	2	2464.301	4215.192	.000a



Residual	56.708	97	.585
Total	4985.310	99	

Sumber: Data Primer diolah 2020

Dari hasil uji anova seperti pada Tabel 5 menunjukkan bahwa Fhitung lebih besar dari Ftabel ($F_{hitung} 4215,192 > F_{tabel} 3,11$), sehingga hipotesis yang dinyatakan bahwa Kualitas produk (X_1) Citra Merk (X_2) mempengaruhi keputusan pembelian *smartphone* Iphone. Hal ini sesuai dengan ketentuan jika F hitung lebih besar dari F tabel maka variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat yaitu keputusan pembelian. Variabel bebas yaitu Kualitas Produk (X_1) Citra merek (X_2) mampu menjelaskan perubahan terhadap keputusan pembelian pada *smartphone* Iphone 98,9% ($R^2 = 0,989$) sedangkan sisanya sebesar 2,1% ($100\% - 98,9\%$) di pengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Dari hasil penelitian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa variabel Kualitas produk (X_1) dan Citra merek (X_2) secara simultan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Smartphone di Banjarmasin yang berarti hipotesis H1 dapat diterima.

2). Uji t (Uji Parsial)

Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial, maka dapat dilakukan dengan menggunakan uji t. Hasil dari hitungan regresi dengan menggunakan uji t sebagai berikut:

Tabel 6. Hasil Uji t (Uji Parsial)

Variabel Bebas	t hitung	Sig.	t tabel	Keterangan	
				Keterangan	Hasil Hipotesis
Kualitas produk (X_1)	4,674	0,000	1,964	$t_{hitung} > t_{tabel}$	Berpengaruh
Merek (X_2)	20,554	0,000	1,964	$t_{hitung} > t_{tabel}$	Berpengaruh

Sumber: Data Primer diolah 2020

Berdasarkan Tabel 3 di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1). Secara parsial variabel Kualitas produk (X_1) memiliki nilai t hitung sebesar 4,674 tingkat signifikan 0,000 dengan nilai koefisien 0,185. Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel Kualitas produk (X_1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Pembuktian dari pernyataan tersebut adalah dengan nilai t hitung lebih tinggi dari t tabel ($4,674 > 1,964$), besarnya nilai signifikansi yang lebih rendah dari taraf signifikansi ($0,000 < 0,05$) dan nilai 0,612 yang bernilai positif maka H2 dapat diterima.
- 2). Secara parsial variabel Citra merek (X_2) memiliki nilai t hitung sebesar 20,554, tingkat signifikan 0,000 dengan nilai koefisien 0,815. Hal tersebut menunjukkan bahwa variabel Citra merek (X_2) berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pelanggan (Y). Pembuktian dari pernyataan tersebut adalah dengan nilai t hitung lebih tinggi dari t tabel



(20,554 > 1,964), besarnya nilai signifikansi yang lebih rendah dari taraf signifikansi (0,000 < 0,05) dan nilai 0,721 yang bernilai positif maka H2 dapat diterima.

5. Kesimpulan

Adanya pengaruh positif kualitas produk dan citra merek terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin. Hal ini diperoleh pembuktian dari hasil uji F, hipotesis dalam penelitian ini terbukti yaitu “Kualitas Produk dan Citra Merek secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin”. Hasil uji R Square pada penelitian ini membuktikan bahwa keputusan pembelian dipengaruhi oleh variabel kualitas produk dan citra merek sangat kuat

Adanya pengaruh positif kualitas produk terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin. Hal ini diperoleh dari pembuktian hasil statistik uji regresi, maka hipotesis dalam penelitian ini terbukti yaitu “kualitas produk berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin”.

Hasil uji statistik yang telah dilakukan menunjukkan adanya pengaruh positif citra merek terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin. Hal ini diperoleh dari hasil statistik uji regresi, maka hipotesis dalam penelitian ini terbukti yaitu “citra merek berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian *smartphone* Iphone di Banjarmasin”.

Saran dari hasil penelitian ini harus dipertahankan dan selalu ditingkatkan upaya menjaga kualitas produk dan citra merek agar pembelian terhadap produk *smartphone* Iphone stabil dan meningkat di Banjarmasin.

Referensi

Assauri, Sofian. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo

Cleryan Ari Wibowo, Muhammad Edwar. (2016). *Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Oppo Jenis Android*. (<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jptn/article/view/16462/14954> diakses 16 September 2019)

Evelina, Nela. Handoyo DW, dan Sari Listyorini. (2012). *Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Kartu Perdana Telkom Flexi*. *Diponegoro Journal of Social and Politic*. Hal. 1-11. (<https://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/>, diakses 20 september 2019)

Ghozali. (2011). *Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.

Ghozali. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*. Cetakan Ke VIII. Semarang: Universitas Diponegoro.

Kotler and Keller. (2012). *Marketing Management, 14th Edition*. Practice Hall.

Kotler and Armstrong. (2016). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid I. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. (2016). *Marketing Management, 15th Edition*. Pearson Education, Inc



- Maria Dewi Ratnasari, Agus Hermani, dan Sari Listyorini. (2014). *Pengaruh Citra Merek dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Blackberry (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 FISIP Universitas Diponegoro Semarang)*. Hal-1-6. (<http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/>, diakses 1 Oktober 2019)
- Nofita Sumpu, Altje L. Tumbel. (2018). *Analisis Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Samsung (Studi Pada Mahasiswa Universitas Samratulangi Manado Angkatan 2016)*. Jurnal EMBA. Vol.6 No.4 September 2018, Hal. 2528–2537. (<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/21027/20738>, diakses 1 Oktober 2019)
- Nurul Septian Heryubani. (2018). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Lipstik Merek Wardah Di Kota Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional. (<http://eprints.upnyk.ac.id/15582/4/Skripsi.pdf> diakses 15 Oktober 2019)
- Priansa, Donni Juni S.Pd., S.E., M.M., QWP. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Era Media Sosial*. CV Pustaka Setia: Jawa Barat.
- Sahetapy, Jeofar Pratama. (2013). *Diferensiasi Produk, Merek, Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Meubel UD Sinar Sakti Manado*. Jurnal Manajemen Vol.1 No.3 (<https://ejournal.unstrat.ac.id/index.php/emba/issue/view/403>)
- Simamora. (2011). *Riset Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suri Amilia, M. Oloan Asmara Nst. (2017). *Pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Xiaomi di Kota Langsa*. Jurnal Manajemen, Vol. 6, No.1. (<https://ejurnalunsam.id/index.php/jmk/article/view/213/160>, diakses 23 Oktober 2019)
- Tjiptono, Fandy. (2015). *Brand Management & Strategy*. Yogyakarta: Andi.
- Utama, Agung M.Si. (2016). *Prinsip-prinsip Marketing*. Yogyakarta: Graha Cendikia. Ilmu. <https://databoks.katadata.co.id/>, diakses 17 September 2019
- <https://press.trendforce.com/>, diakses 17 September 2019
- <http://www.topbrand-award.com/>, diakses 20 September 2019
- <https://www.kaskus.co.id/>, diakses 21 September 2019
- <https://gs.statcounter.com/>, diakses 21 September 2019

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis
Training & Research Institute – Jeramba Ilmu Sukses
Jln. Brigjen Hasan Kasim No 22 Palembang, Indonesia
www.journal.jis-institute.org

Email: contact@jis-institute.org

