

ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA BUDIDAYA RUMPUT LAUT DI DESA TOKORONDO

Ni Kadek Sriwati¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso

Email : kadek@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Keuntungan Usaha Budidaya Rumput Laut Di Desa Tokorondo. Data primer diperoleh langsung dari pelaku usaha yaitu petani rumput laut sedangkan data sekunder diperoleh dari Kantor Desa Tokorondo, kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan Analisis Perhitungan Rugi – Laba.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan penjualan petani rumput laut Rp. 8.868.825 dikurangi total biaya Rp. 4.296.217 sehingga diperoleh keuntungan rata-rata petani rumput laut Desa Tokorondo sebesar Rp. 4.572.608 / petani untuk masa tanam 45 – 60 hari. Produksi rumput laut terbanyak dengan berat kering 2.922 Kg (650 tarikan) sedangkan produksi terendah seberat 305 Kg (70 tarikan).

Kata Kunci : Keuntungan Usaha, dan Rumput Laut

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Rumput laut merupakan salah satu komoditi ekspor yang paling potensial untuk dikembangkan, saat ini Indonesia masih merupakan salah satu negara eksportir penting di Asia karena rumput laut tersebar diseluruh perairan Indonesia. Indonesia memiliki 5 daerah penghasil utama rumput laut, yaitu Provinsi Sulawesi Selatan, Nusa Tenggara Timur (NTT), Sulawesi Tengah, Nusa Tenggara Barat (NTB), Bali. Dan juga beberapa daerah lain di Indonesia seperti: Papua, Maluku, Sulawesi Utara, Sulawesi Tenggara, Jawa Tengah, Lampung, Sumatera Utara, dan Aceh.

Pada tahun 2009 Sulawesi Tengah berada pada posisi ke tiga penghasil rumput laut nasional dengan produksi 480 ribu ton lebih, setelah Nusa Tenggara Timur (NTT) sebanyak 566 ribu ton lebih dan Sulawesi Selatan sebanyak 690 ribu ton. (Hasanudin Atjo, 2010). Kabupaten Poso salah satu daerah dengan peluang pengembangan budidaya rumput laut di Sulawesi Tengah, dimana daerah pengembangannya berada di Kecamatan Poso Pesisir. Banyak nelayan tangkap yang beralih menjadi petani rumput laut dikarenakan alasan yang sederhana bahwa budidaya rumput laut memiliki masa tanam yang pendek dengan nilai jual yang cukup tinggi.

Sejalan dengan perkembangan ilmu dan teknologi akuakultur khususnya teknologi polikultur, maka budidaya rumput laut telah banyak diminati oleh masyarakat, budidaya rumput laut dilakukan masyarakat Desa Tokorondo karena wilayah ini sangat cocok ditumbuhi tanaman rumput laut, sehingga usaha tani rumput laut menjadi salah satu kegiatan petani yang ada di Desa Tokorondo. Disisi lain petani selalu berusaha untuk meningkatkan hasil produksi dengan harapan untuk menjual produksi rumput laut pada

tingkat harga yang dapat memberikan keuntungan guna meningkatkan kesejahteraan keluarganya.

Dari uraian yang dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “ *Analisis Keuntungan Usaha Budidaya Rumput Laut Di Desa Tokorondo*”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu, seberapa besar keuntungan usaha budidaya rumput laut di Desa Tokorondo?

KAJIAN PUSTAKA

A. Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh organisasi atau perusahaan. (Riyanto. 1995). Manajemen keuangan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan kegiatan dan eksistensi suatu perusahaan serta berpengaruh pula pada setiap individu yang ada dalam perusahaan tersebut, oleh karena itu seorang manajer keuangan dituntut untuk dapat menjalankan manajemen keuangan dengan baik, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasional perusahaan dengan lebih efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat mengembangkan dan mempertahankan aktivitas serta keberadaan perusahaan. (Riyanto. 1995).

Riyanto (1995) mendefinisikan manajemen keuangan dalam arti luas dan dalam arti sempit. Dalam arti luas adalah keseluruhan aktifitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut. Sedangkan dalam arti sempit adalah aktifitas yang hanya bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana saja yang juga dinamakan pembelanjaan pasif atau pendanaan (*financing*).

Riyanto (1995) Manajemen keuangan merupakan bidang yang terluas dari tiga bidang keuangan (pasar uang dan pasar modal, investasi, dan manajemen keuangan). Manajemen keuangan sangat penting dalam semua jenis perusahaan, termasuk bank dan lembaga keuangan lainnya, serta perusahaan industri dan ritel. Manajemen keuangan juga penting dalam kegiatan pemerintah, seperti sekolah dan rumah sakit. (Riyanto (1995).

Riyanto (1995) Manajemen keuangan merupakan paru-paru perusahaan yang mengatur proses sirkulasi oksigen (uang) yang memenuhi kebutuhan tubuh (perusahaan) agar tetap hidup, berjalan dengan baik sehingga mengalami pertumbuhan. Untuk dapat menjalankan usaha, setiap perusahaan membutuhkan dana. Dana yang diperoleh dari pemilik perusahaan berupa modal sendiri dan dari pihak ke tiga prinsipnya digunakan untuk kebutuhan operasi sehari-hari maupun untuk pengembangan perusahaan. Kebutuhan dana tersebut misalnya membeli aktiva tetap dalam membiayai produksi barang dan jasa, membeli bahan-bahan untuk kepentingan produksi dan penjualan, piutang dagang, untuk mengadakan persediaan kas, untuk kepentingan transaksi maupun untuk menjaga likuiditas perusahaan.

B. Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan Menurut Munawir dalam buku Analisa Laporan Keuangan (2004:5) terdiri atas:

- (1) fungsi penggunaan dan mengalokasikan dana (*use allocation of funds*) yang dalam pelaksanaannya manajemen keuangan harus mengambil keputusan pemilihan alternatif investasi.
- (2) Fungsi memperoleh dana (*obtaining of fund*) atau fungsi pendanaan yang dalam pelaksanaannya manajer perusahaan harus mengambil keputusan pemilihan alternatif pendanaan.

Sumber dana perusahaan bila ditinjau dari asalnya sumber dana tersebut, bisa dipisahkan dalam dua jenis yakni sumber dana dari dalam adalah sumber dana dari perusahaan yang berasal dari hasil operasi perusahaan dan sumber dana dari luar adalah kebutuhan dana yang diambil dari sumber-sumber luar perusahaan.

Untuk membahas manajemen keuangan tidak bisa terlepas dari laporan keuangan, oleh karena itu perlu pembahasan singkat mengenai laporan keuangan. Munawir (2004) Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi meliputi dua laporan utama yakni:

1. Neraca adalah laporan yang menunjukkan posisi keuangan perusahaan pada sat tertentu.
2. Laporan rugi laba adalah laporan yang menjukan hasil kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Laporan ini bisa digunakan sebagai indikator keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya selama satu periode tertentu yang menggambarkan dua macam arus yang membentuk laba atau rugi. Laba terjadi apabila penghasilan yang diperoleh dalam satu periode lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, sebaliknya rugi akan timbul bila pendapatan lebih rendah dibanding dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Munawir (2004) Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam rangka membuat keputusan-keputusan ekonomi serta menunjukkan pertanggung jawaban manajer atas penggunaan sumber-sumber dana yang dipercayakan kepada mereka.

C. Budidaya

Budidaya adalah kegiatan untuk memelihara, membesarkan dan membiakan suatu organisme air dan memanen hasilnya dalam lingkungan terkontrol. Pada usaha perikanan budidaya, orang yang disebut sebagai pembudidaya adalah orang yang melakukan pekerjaan sebagai anggota rumah tangga maupun buruh atau tenaga kerja (Rifaldi, 2010).

Pengembangan usaha perikanan budidaya terus diupayakan dalam rangka meningkatkan kontribusinya bagi pembangunan nasional. Peningkatan kontribusi tersebut difokuskan pada pencapaian tujuan pembangunan perikanan budidaya, yaitu meningkatkan devisa, pendapatan, lapangan kerja, dan kesempatan berusaha; meningkatkan gizi masyarakat melalui konsumsi ikan, melindungi, memulihkan serta memelihara sumberdaya perikanan budidaya, melalui upaya tersebut sektor perikanan budidaya diyakini mampu menciptakan peluang usaha guna mengurangi kemiskinan

dan menyerap tenaga kerja dan menjadi pijakan bagi pertumbuhan ekonomi nasional (Rifaldi, 2010).

D. Deskripsi Rumput Laut

Rumput laut (seaweed) secara biologi termasuk salah satu anggota alga yang merupakan tumbuhan berklorofil. Rumput laut terdiri dari satu atau banyak sel, berbentuk koloni, hidupnya bersifat bentik di daerah perairan yang dangkal, berpasir, berlumpur atau berpasir dan berlumpur, daerah pasut, jernih dan biasanya menempel pada karang mati, potongan kerang dan substrat yang keras lainnya, baik terbentuk secara alamiah atau buatan (artificial). Alga mempunyai bentuk bermacam-macam, seperti benang atau tumbuhan tinggi. Ciri utamanya, tidak mempunyai alat berupa akar, batang, dan daun yang dinding selnya dilapisi lendir. Alga bersifat autotrof, yaitu dapat hidup sendiri tanpa tergantung makhluk lain. Proses pertumbuhan rumput laut sangat bergantung pada sinar matahari untuk melakukan proses fotosintesis (Anggadiredja *dkk*, 2008).

Pertumbuhan dan penyebaran rumput laut sangat bergantung dari factor-faktor oseanografi (fisika, kimia, dan pergerakan atau dinamika air laut) serta jenis substrat dasarnya. Untuk pertumbuhannya, rumput laut mengambil nutrisi dari sekitarnya secara difusi melalui dinding thallusnya. Perkembangbiakan dilakukan dengan dua cara, yaitu secara kawin antara gamet jantan dan gamet betina (generative) serta secara tidak kawin melalui *vegetative* dan konjugasi (Anggadiredja *dkk*, 2008).

Rumput Laut cukup mudah dibudidayakan di perairan pantai di Indonesia. Rumput Laut (seaweed) merupakan salah satu komoditi yang potensial dan dapat menjadi andalan bagi upaya pengembangan usaha skala kecil dan menengah yang sering disebut sebagai UKM. Ini terjadi karena rumput laut sangat banyak digunakan oleh manusia, baik melalui pengolahan sederhana yang langsung dikonsumsi maupun melalui pengolahan yang lebih kompleks untuk dijadikan barang setengah jadi dan diolah lebih lanjut oleh industri hilir menjadi barang jadi yang dapat digunakan (dikonsumsi) langsung, seperti produk farmasi, kosmetik dan pangan serta produk lainnya (Anggadiredja *dkk*, 2008).

E. Daerah sebaran rumput laut

Daerah sebaran beberapa jenis rumput laut di Indonesia sangat luas, baik yang tumbuh secara alami maupun budidaya. Wilayah sebaran rumput laut yang tumbuh alami terdapat di hampir seluruh perairan Indonesia yang mempunyai rataan terumbu karang (Karepesina, 2009). Sebaran rumput laut komersial yang dibudidayakan hanya terbatas untuk jenis *eucheuma* dan *gracilaria*. Jenis *eucheuma* dibudidayakan di laut agak jauh dari sumber air tawar, seperti sungai dan air buangan dari pemukiman. Adapun *gracilaria* dapat dibudidayakan di laut yang dekat dengan muara sungai (Karepesina, 2009).

F. Pengertian Biaya

Mulyadi (2005:8) Biaya adalah salah satu aspek yang dapat mempengaruhi laba. Jika biaya lebih besar dari pada pendapatan maka perusahaan akan mengalami kerugian, tetapi jika biaya lebih kecil dari pendapatan maka perusahaan akan mengalami untung.

Menurut Mulyadi (2005:8), Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Sedangkan pengertian biaya menurut R.A Supriyono dalam bukunya “Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok (1999:16) mengatakan Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenues) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Biaya digolongkan kedalam harga pokok penjualan, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan biaya pokok persediaan.

Berdasarkan beberapa pengertian biaya tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan ekonomi yang dapat diukur dengan satuan uang yang digunakan untuk memperoleh manfaat atau keuntungan tertentu.

G. Pengertian Laba

Laba dihitung secara berkala, biasanya perusahaan melakukan penghitungan laba dilakukan setahun sekali untuk mengetahui kelangsungan hidup perusahaan. Laba merupakan salah satu informasi yang faktual untuk menilai kemampuan perusahaan. Laba secara umum digambarkan sebagai selisih antara pendapatan dengan beban yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Oleh karena itu, pengukuran pendapatan seringkali dihubungkan dengan pengukuran laba.

Menurut Soemarso (2005 : 230) “laba adalah selisih lebih dari pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan selisihnya disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala). Laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi sebenarnya baru dapat diketahui apabila perusahaan telah menghentikan kegiatannya dan dilikuidasi.”

Dari definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih yang diperoleh perusahaan sebagai akibat dari transaksi penjualan, tidak termasuk laba karena kenaikan aktiva yang belum dijual dan aktivitas perusahaan lainnya.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Tokorondo Kabupaten Poso. Pemilihan tempat penelitian ini dilakukan atas pertimbangan karena banyaknya Petani Rumput Laut di Desa Tokorondo. Penelitian ini merupakan penelitian Deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan berapa besar keuntungan petani rumput laut.

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yakni data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden yaitu petani rumput laut Desa Tokorondo. Dan data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari Instansi terkait baik Pemerintah Kabupaten, Pemerintah Desa, maupun Swasta. Yang diharapkan dapat mendukung pelaksanaan penelitian ini seperti Data Penduduk dan Batas Wilayah. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi Populasi adalah seluruh petani rumput laut desa Tokorondo yang berjumlah 40 orang. Sampel dalam penelitian ini yaitu seluruh populasi petani rumput laut yaitu sebanyak 40 orang.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Alat dan Bahan

Dalam usaha budidaya rumput laut, beberapa alat dan bahan yang dibutuhkan petani dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel. 4
Alat dan Bahan Budidaya Rumput Laut

| No | Jenis Peralatan | Umur Ekonomis (Tahun) |
|----|-----------------|-----------------------|
| 1 | Tali No 10 | 5 |
| 2 | Tali No 8 | 5 |
| 3 | Tali No 4 | 3 |
| 4 | Tali No 1 | 3 |
| 5 | Pelampung Utama | 5 |
| 6 | Pelampung Botol | 2 |
| 7 | Jangkar | 5 |
| 8 | Ketinting | 5 |
| 9 | Terpal | 2 |
| 10 | Waring | 5 |
| 11 | Tempat Jemuran | 4 |
| 12 | Perahu | 5 |

Sumber: Data diolah

Biaya Operasional Produksi

Biaya operasional produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membiayai seluruh kegiatan produksi. Biaya produksi yang dihitung dalam kegiatan pembudidayaan dibagi atas dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*).

Biaya Variabel

Adapun biaya variabel usaha budidaya rumput sebagai dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel. 5
Biaya Variabel Usaha Budidaya Rumput Laut di Desa Tokorondo Tahun 2013

| No | Biaya Variabel | Jumlah (Rp) |
|--------------|----------------|------------------|
| 1 | Bibit | 3.303.750 |
| 2 | Tenaga Kerja | 550.625 |
| 3 | BBM | 67.750 |
| Total | | 3.922.125 |

Sumber: Data diolah

Biaya Tetap

Adapun biaya tetap usaha budidaya rumput laut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 6
Biaya Tetap Usaha Budidaya Rumput Laut di Desa Tokorondo
Tahun 2013

| Biaya Tetap | Jumlah (Rp) |
|-------------------------|--------------------|
| Biaya Penyusutan | |
| - Tali | 208.189 |
| - Pelampung | 47.359 |
| - Jangkar | 13.334 |
| - Ketinting | 66.667 |
| - Terpal | 10.000 |
| - Waring | 6.667 |
| - Tempat jemuran | 5.209 |
| - Perahu | 16.667 |
| Total | 374.092 |

Sumber: Data diolah

B. Pembahasan

Analisis Keuntungan Usaha Budidaya Rumput Laut di Desa Tokorondo, untuk mengetahui Rugi – Laba petani rumput laut di Desa Tokorondo akan di analisis menggunakan teknik Analisis Perhitungan Rugi – laba dengan formula sebagai berikut :

Tabel. 7
Analisis Rugi – Laba Petani Rumput Laut Desa Tokorondo Tahun 2013

| BUDIDAYA RUMPUT LAUT | |
|---------------------------------|----------------------|
| DESA TOKORONDO | |
| LAPORAN RUGI LABA | |
| TAHUN 2013 | |
| Pendapatan Penjualan | Rp. 8.868.825 |
| Biaya Variabel | |
| Biaya Operasional Produksi : | |
| Biaya Bahan Baku | Rp. 3.303.750 |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung | Rp. 550.625 |
| Biaya Bahan Bakar Minyak | Rp. 67.750 |
| Sub Total Biaya Variabel | Rp. 3.922.125 |
| Biaya Tetap | |
| Biaya Penyusutan Alat | Rp. 374.092 |
| Sub Total Biaya Tetap | Rp. 374.092 |
| Total Biaya | Rp. 4.296.217 |
| Laba Rugi | Rp. 4.572.608 |

Sumber: Data diolah

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan pendapatan penjualan petani rumput laut Rp. 8.868.825 kemudian dikurangi total biaya Rp. 4.296.217 sehingga diperoleh keuntungan rata-rata petani rumput laut Desa Tokorondo sebesar Rp. 4.572.608 / petani untuk masa tanam 45 – 60 hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan:

1. pendapatan penjualan petani rumput laut Rp. 8.868.825 dikurangi total biaya Rp. 4.296.217 sehingga diperoleh keuntungan rata-rata petani rumput laut Desa Tokorondo sebesar Rp. 4.572.608 / petani untuk masa tanam 45 – 60 hari.
2. Produksi rumput laut terbanyak dengan berat kering 2.922 Kg (650 tarikan) sedangkan produksi terendah seberat 305 Kg (70 tarikan).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian, maka disarankan kepada petani yaitu sebagai berikut :

- a. Perlu adanya pembukuan atau catatan keuangan sederhana oleh para petani demi eksistensi usahanya ke depan.
- b. Peningkatan atau penambahan modal harus diupayakan agar input produksi rumput laut dapat ditingkatkan melalui pembelian bibit dan pembelian tali.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggadiredja, J.T. Zatrika, A. Purwoto, H. Dan Istini, S. 2008. *Rumput laut*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Bambang, 1998. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta.
- Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap. 2003. *Penyebaran Beberapa Sumberdaya Perikanan di Indonesia*. Departemen Pertanian, Jakarta.
- Effendi I dan Oktariza W. 2006. *Manajemen Agribisnis Perikanan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Hasanuddin, A.2010. *Rumput laut Komoditas Utama Kelautan Sulteng*, www.jasudanetberita8.com
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2010). *Standar Akuntansi Keuangan*, Jakarta.
- Mulyadi, 2005. *Akutansi Biaya*, edisi ke-6. STIE YKPN. Yogyakarta.
- Miller, Roger Le Roy. Roger E.Meiners, (2000), *Teori Ekonomi Mikro Intermediate*. Edisi ke tiga. Raja Grafindo Persada Jakarta
- Munawir, 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Riyanto, B. 1995. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE. Yogyakarta.
- Rifaldi, F. 2010. *Agrobisnis Perikanan*. PT Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sofyan Safry Harahap. 2007. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Edisi I, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soemarso S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat : Jakarta.

- Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi, Perencanaan Pelaporan Keuangan*, BPFE, Yogyakarta.
- Soekartawi. 1994. *Analisis Usahatani*. UI-Press: Jakarta.
- Skousen, Stice, dan Stice. (2008). *Akuntansi Keuangan Menengah*, Salemba Empat, Jakarta.
- Stice, Skousen. 2009. *Akuntansi Keuangan*, Buku 1, Edisi 16. Salemba empat : Jakarta.
- Supriyono, R.A. 1999. *Manajemen Biaya: Suatu Reformasi Pengelolaan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Umar, Husein, 2002, *Riset Sumber Daya Manusia*, cetakan Keempat, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

PATUNG PALINDO IKON WISATA KABUPATEN POSO

Tabita R. Matana¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso

Email : tabita@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mengeksplorasi budaya khas lembah Bada, sehingga dapat dikemas sebagai suatu produk wisata budaya khas lembah Bada berbasis masyarakat. Hasil identifikasi budaya khas masyarakat di lembah Bada pada akhirnya memberikan referensi bagi masyarakat dan pemerintah untuk mengemasnya sebagai produk wisata budaya yang dapat menunjang perekonomian daerah.

Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan situasi sosial yang ada. Data diperoleh melalui observasi, wawancara semi terstruktur, dokumentasi yang bersumber dari subjek, informan, maupun dokumen dari kantor desa dan instansi pariwisata. Berdasarkan hasil eksplorasi dapat diidentifikasi potensi objek wisata budaya di lembah Bada adalah peninggalan situs purbakala berupa patung-patung megalith dengan berbagai ukuran : Palindo, Langkebulawa, Arimpohi, Loga, dan juga terdapat gentong raksasa yang disebut Kalamba' (diduga tempat mandi raja). Rumah adat, pembuatan kain yang terbuat dari kulit kayu yang disebut Fuya. Anyaman dari bambu dan mendong.

Keyword : Patung Palindo, Kalamba, Kain Fuya

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Indonesia adalah salah satu negara yang kaya dengan sumber daya alam dan sumber daya budaya yang tersebar secara melimpah diseluruh nusantara. Sebagai bangsa yang multi etnis, multi budaya, memiliki potensi budaya yang perlu dikembangkan sebagai usaha dibidang pariwisata. Bali sebagai icon pariwisata di Indonesia, selain memiliki pariwisata alam juga mengedepankan budaya yang telah dikemas dengan baik sehingga menarik bagi wisatawan.

Kabupaten Poso merupakan wilayah yang dilalui jalan lintas Sulawesi (Sulawesi Selatan- Sulawesi Utara) tidak hanya memiliki kekayaan alam yang melimpah, namun juga memiliki kekayaan budaya yang unik dari suku Bada, suku Napu, dan suku Pamona. Suku Bada adalah bagian kelompok suku bangsa Lore mendiami wilayah kecamatan Lore Selatan yang berada disekitar hutan lindung Lore Lindu. Selain hutan lindung Lore Lindu merupakan salah satu tujuan wisata alam lembah Bada juga memiliki patung Megalith yang langka di dunia, dan budaya pembuatan kain dari kulit kayu (Fuya). Fuya dari lembah Bada memiliki kekhasan dari lembah Lore lainnya, yaitu serat antar kain sambungan lebih rapat dan lebih halus (Effendi dan Suyanto, 2005).

Berdasarkan hasil penelitian Kaitu (2008) menyatakan bahwa lembah Bada memiliki potensi wisata yang perlu dikembangkan tidak hanya wisata alam, namun juga wisata budaya. Berdasarkan penuturan seorang Bapak Sn (50 thn) menyatakan bahwa budi daya kain Fuya di lembah Bada hanya dilakukan oleh orang tua yang sudah tidak mampu ke kebun, demikian juga acara seni *Ma' denci* (berpantun), tari-tarian seperti *Mohao*, *Mangimbo*, *Molulo* sudah langka dilaksanakan. Hal ini menyebabkan generasi muda di lembah Bada dan masyarakat pada umumnya sudah tidak mengenalnya sebagai aset budaya yang layak dipertahankan. Kondisi ini sejalan dengan pendapat Munaroh (Jantra, 2007) yang menyatakan generasi muda sekarang kurang menghargai seni budaya lokal.

Pariwisata budaya merupakan jenis pariwisata yang berdasarkan pada mosaik tempat, tradisi, kesenian, upacara-upacara, dan pengalaman yang memotret bangsa/suku bangsa dengan masyarakatnya, yang merefleksikan karakter dan keanekaragaman dari suatu masyarakat (www. budpar.go.id, 2008). Potensi pariwisata budaya di daerah Poso perlu dikembangkan, untuk memberikan kepuasan bagi wisatawan yang datang ke Poso setelah lelah menikmati wisata alam, kemudian disuguhkan dengan kegiatan tarian, kehidupan keseharian masyarakat yang masih sangat tradisonal, seperti kegiatan pembuatan kain dari kulit kayu yang disebut Fuya.

Dalam pengembangan wisata di sekitar lembah Bada dengan andalan utamanya adalah wisata alam, dapat ditunjang dengan produk wisata budaya yang perlu dikemas dengan baik. Oleh karena itu penting untuk mengeksplorasi serta mengidentifikasi budaya khas masyarakat di lembah Bada. Produk wisata alam dipadukan dengan produk wisata budaya yang dikemas dengan baik sehingga wisatawan puas dan betah. Wisata budaya yang dikemas dengan baik pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan masyarakat dan pendapatan daerah dari sektor pariwisata.

Pertumbuhan ekonomi kabupaten Poso beberapa tahun terakhir mengalami fluktuasi dengan kecenderungan meningkat. Fluktuasi Pertumbuhan ekonomi nampak pada tahun 2003 pertumbuhan ekonomi sebesar 4,47 %, tahun 2004 sebesar 1, 73%, tahun 2005 sebesar 4,47 %, tahun 2006 sebesar 5,64 %, dan pada tahun 2007 sebesar 7,59 %. Pada tahun 2007 sektor pertanian lebih dominan dalam pertumbuhan ekonomi dengan memberikan kontribusi sebesar 43,42%. Sektor perdagangan, hotel, dan restoran sebesar 12,57%. Sektor pariwisata di kabupaten Poso kurang berkembang (BPS Kab Poso, 2008). oleh karena itu perlu digali dan diidentifikasi potensi budaya yang dapat dikemas sebagai produk pariwisata kabupaten Poso

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab pendahuluan, maka masalah dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Mengeksplorasi potensi budaya lembah Bada sebagai produk pariwisata budaya dan aset yang dapat dikenali sebagai budaya masyarakat Bada.
2. Mengidentifikasi potensi budaya lembah Bada sebagai produk pariwisata budaya dan aset yang dapat dikenali sebagai budaya masyarakat Bada
3. Mengemas wisata budaya yang menunjang perekonomian daerah.

TINJAUAN PUSTAKA

Pariwisata memiliki arti penting sebagai salah satu alternatif pembangunan, terutama bagi negara atau daerah yang memiliki keterbatasan sumber daya alam. Pengembangan pariwisata disuatu daerah bertujuan untuk dapat memberikan

keuntungan secara ekonomi bagi masyarakat setempat dan bagi wisatawan memperoleh fasilitas yang memuaskan. Menurut Marpaung dan Bahar (2002) bahwa dampak ekonomi berpengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung dengan pengembangan pariwisata dapat dirasakan oleh masyarakat, misalnya pembayaran hotel, belanja souvenir hal ini berdampak secara ekonomi, hotel memberikan pendapatan bagi karyawan, pemilik toko souvenir memperoleh keuntungan yang dibagi kepada pengrajin. Menurut Gunn pariwisata sebagai aktifitas ekonomi yang harus dilihat dari dua sisi yaitu sisi permintaan dan sisi penawaran, keberhasilan dalam pengembangan pariwisata di suatu daerah sangat tergantung kepada kemampuan perencana dalam mengintegrasikan kedua sisi secara berimbang kedalam sebuah rencana pengembangan pariwisata (www. budpar.go.id, 2008).

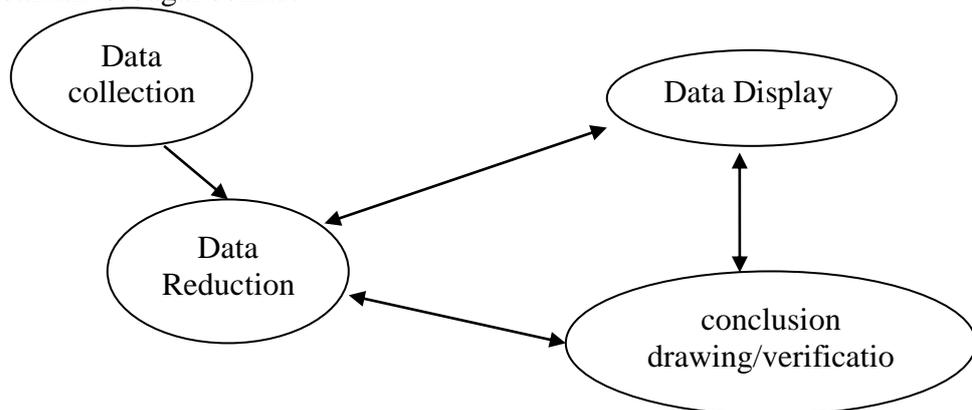
Dalam mengembangkan pariwisata budaya Indonesia di era otonomi dan perubahan paradigmanya, beberapa hal utama perlu mendapat perhatian, yaitu keterpaduan penerapan antara prinsip *sustainable development*, *sustainable tourism* dan prinsip pengelolaan sumber daya budaya (Ardiwidjaja, 2006).

Berdasarkan hasil penelitian kementerian kebudayaan dan pariwisata Indonesia pada tahun 2003 menyatakan bahwa partisipasi masyarakat dalam pengembangan daerah tujuan wisata (DTW) di Indonesia masih rendah. Hal ini antara lain disebabkan karena tidak adanya ketentuan yang jelas dan rinci tentang pelibatan masyarakat dalam pengembangan daerah tujuan wisata (Suranti, 2005).

Pengembangan pariwisata perlu memperhatikan prinsip-prinsip yang menjadi dasar pengembangan pariwisata budaya yaitu harus berbasis masyarakat. Masyarakat harus dilibatkan pada seluruh kegiatan perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan pariwisata budaya. Kesadaran, apresiasi, dan kepedulian mereka terhadap perlindungan atas lingkungan kehidupan sosial budaya juga dibutuhkan. (Ardiwidjaja, 2006).

METODE PENELITIAN

Dalam mengkaji permasalahan dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah kualitatif dengan situasi sosial yang ada yaitu : tempat/lokasi, masyarakat Bada, dan orang-orang yang secara langsung berkarya dan terkait dibidang budaya masyarakat Bada yang akan menjadi subjek dan informan dalam penelitian ini. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif berdasarkan konsep/ model analisis data dari Miles dan Huberman, aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas atau data sudah jenuh. Aktifitas analisis data, yaitu data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification (Sugiyono, 2007). Komponen dalam analisis data dapat digambarkan sebagai berikut :



HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Lokasi Penelitian

Lembah Bada di kecamatan Lore selatan memiliki luas wilayah 569,49 Km². 4,59 % dari luas wilayah kabupaten Poso. Sarana transportasi harus melalui darat dengan kendaraan roda dua ataupun empat dengan jarak dari Ibu kota Kabupaten ke Ibu kota Kecamatan ± 124 Km yang dapat ditempuh ± 5 jam, sebahagian besar penduduk bekerja di sektor pertanian (BPS Kab Poso, 2008). Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan kepada penduduk sebagai informan ternyata sarana perdagangan berupa pasar belum ada, hanya usaha toko kelontong yang dikelola oleh beberapa penduduk.

Penginapan standar belum memadai sebagai prasarana objek wisata, yang terdapat di Desa Gintu 1 buah, Bomba 2 buah. Jumlah wisatawan tidak dapat diketahui dengan pasti, hanya satu penginapan yaitu penginapan Ningsih yang biasanya menyodorkan buku tamu bagi pengunjung. Sejak tahun 2005 sampai pada bulan September 2009 jumlah pengunjung wisatawan manca negara ke lembah Bada berdasarkan buku tamu penginapan Ningsih sebanyak 103 orang. Pintu masuk yang biasanya dilalui ketika ke daerah Lore Selatan dari Tentena adalah Desa Bomba. Sebagai pintu masuk tidak ditemukan kantor perwakilan pariwisata, ataupun bagi wisatawan yang masuk tidak dikenakan *entrance fee*.

2. Hasil Eksplorasi Potensi Wisata Bada

A. Aspek Sosial Budaya

Interaksi yang berlangsung dalam masyarakat Bada secara umum masih terikat dengan adat yang kuat sehingga keteraturan dan norma yang berlaku masih dijunjung tinggi, karena setiap pelanggaran akan dikenakan sanksi adat berupa denda yang dinilai dengan kerbau. Ritme kerja yang berlangsung secara santai, lebih mengutamakan acara kekeluargaan daripada bekerja untuk peningkatan ekonomi. Lembah Bada yang memiliki warisan budaya berupa patung-patung megalith dan Kalamba/ Gentong dengan ukuran besar (diduga tempat mandi raja) yang tersebar pada beberapa lokasi. Patung-patung megalith dan Kalamba ini merupakan daya tarik tersendiri bagi wisatawan, selain alamnya yang masih asri dengan hutan lindung. Potensi wisata budaya yang dapat dikembangkan di 8 Desa teridentifikasi sebagai berikut :

- 1) Adat istiadat masyarakat Bada dengan kearifan lokal ; masyarakat Bada masih memegang teguh adat istiadat dalam menjaga keharmonisan relasi dalam masyarakat, jika ada anggota masyarakat melanggar tanpa memandang status, tetap dikenakan denda sesuai berat ringannya pelanggaran yang dinilai dengan seekor kerbau utuh atau uang yang setara dengan nilai kerbau; Sikap kekeluargaan masih kental, ketika salah satu anggota keluarga dalam satu desa melakukan acara, maka segenap anggota masyarakat tidak ke kebun atau melakukan kegiatan lain, tetapi berada disekitar keluarga yang melakukan acara. Moduludulu adalah makan bersama dalam satu wadah makan merupakan ciri khas budaya Bada.
- 2) Peninggalan budaya masa megalith tersebar pada beberapa desa di lembah Bada Patung –patung megalith dan Kalamba yang tersebar pada beberapa lokasi desa antara lain :
 - a) Desa Bomba : Patung Langke Bulawa (Patung Gelang kaki emas) adalah patung wanita yang menghadap kearah barat (ke daerah Sigi) ; berdasarkan penuturan dari Bapak RKM (77 thn), Bapak TT (75 thn), Bapak SP (49 thn)

yang menyatakan bahwa patung Langke Bulawa adalah patung wanita (Nampak terukir alat kelamin primer wanita) yang posisi patung menghadap ke barat ke daerah Sigi Biromaru, karena nenek moyang orang Bada berasal dari daerah Sigi. Berdasarkan hasil observasi patung Langke Bulawa masih dalam kondisi terjaga dengan baik dalam lokasi rumah adat bada dipagar sekeliling, akses jalan ke lokasi patung mudah terjangkau dari perkampungan masyarakat desa Bomba, dapat ditempuh dengan jalan kaki maupun dengan kendaraan roda dua (\pm 10 menit dari penginapan Ningsih dengan kendaraan motor).

- b) Desa Pada : Terdapat patung Loga (patung perempuan) berdasarkan Penuturan Bapak TT(75 thn) patung Loga memiliki kisah seorang perempuan yang melihat suaminya kebawah sehabis dipancung. Lokasi patung Loga berada diatas bukit dibelakang Gereja GKST jemaat Bethel Pada. Akses ke lokasi patung Loga tidak terawatt, demikian juga lokasi disekitar patung.
 - c) Desa Bewa : terdapat patung Arimpohi (Tiang Topang/Pusat) sebagai lambang kepala Desa/ kepemimpinan. Berdasarkan rumah adat yang memiliki 9 tiang dan yang ditengah adalah tiang pusat, masing-masing tiang terikat satu dengan yang lainnya pada tiang pusat. Di seberang sungai di daerah Suso' bertebaran Kalamba yang diduga sebagai tempat permandian raja. Beberapa Kalamba berada di lokasi kebun masyarakat dan kondisinya tidak terawat, sebagian telah rusak. Akses ke lokasi agak sulit karena berada dalam kebun masyarakat, dan tidak ada petunjuk kearah lokasi Kalamba.
 - d) Desa Gintu : Sebagai Ibukota kecamatan Lore Selatan juga terdapat patung Tarairoi dan batu Pekadoi. Watubira adalah patung terbelah. dibukit tolelebunga' terdapat batu yang dipercayai oleh masyarakat sebagai kotoran kerbau raksasa. Akses ke lokasi agak mudah, karena jalan kearah lokasi merupakan jalan yang dilalui oleh penduduk ke sawah maupun ke kebun.
 - e) Desa Runde : Terdapat patung yang menyerupai beruang di Manowana (kampung tua masyarakat Bada), juga terdapat patung Watumotea (patung yang menoleh kearah sungai Rampi, pertemuan dengan sungai Lairiang), juga terdapat patung yang tanpa nama ditengah aliran sungai Lairiang. namun diduga sebagai patung Gadjah mada yang memiliki keterkaitan dengan patung yang terdapat di Pasang Kayu.
 - f) Desa Badangkaia : Terdapat patung Torumpana (patung perjanjian segi tiga antara Toraja- Bada- Baebunta). Lokasi patung ini diseberang sungai Malei. Patung kerbau juga terdapat didesa ini ditengah sawah.
 - g) Desa Bakekau : terdapat patung perempuan To' tinoe
 - h) Desa Bulili : Terdapat patung Tarairoi, Watu Oboka, patung babi.
 - i) Desa Kolori : Desa yang termasuk dalam wilayah kecamatan Lore barat, terdapat Kalamba Lokasinya berada di belakang Gereja Pantekosta. Akses ke lokasi mudah dijangkau dari penginapan Ningsih melewati jembatan gantung sungai Lairiang. Patung Palindo yang terkenal sebagai Ikon budaya Sulawesi Tengah.
 - j) Desa Langkeka : terdapat patung monyet.
- 3) Pembuatan kain kulit kayu (Fuya)
Masyarakat Sulawesi Tengah pada umumnya pada masa lalu mengembangkan kain kulit kayu sebagai busana sehari-hari. Tradisi ini masih ada dikalangan masyarakat yang tinggal di sekitar Taman Nasional Lore Lindu, khususnya di lembah Bada. Di

lembah Bada masyarakat masih mengembangkan Fuya dalam kapasitas yang terbatas untuk keperluan adat maupun menerima pesanan dari luar. Effendi (2005) memberikan definisi Fuya adalah kerajinan kulit kayu, Fuya adalah suatu bentuk ekspresi budaya dan kearifan tradisional Bada di Sulawesi Tengah. Fuya adalah simbol budaya dan bukti yang penting bahwa masyarakat memegang teguh nilai-nilai keseimbangan ekosistem, pelestarian alam dan keanekaragaman hayati Kain Fuya yang dihasilkan di Bada sangat khas karena serat-serat kain antara sambungan relatif lebih rapat dan menghasilkan kain yang halus. Pada awalnya kain kulit kayu dipergunakan sebagai penutup tubuh bagian bawah (aurat) sebut *Pewe*. Lalu kemudian masyarakat mulai membuat *komo* (selimut untuk tidur). Tradisi berbaju baru mulai ada ketika Portugis datang ke lembah Bada, sehingga model baju adat berbahan kain kulit kayu sangat mirip dengan gaun portugis yang berkerut penuh renda. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara kepada pengrajin kain kulit kayu menyatakan bahan baku Fuya terdiri dari beberapa jenis kayu, yaitu: *Nunu, Bea, Malo, Kalekau, Tea*. Proses pembuatan kain Fuya setelah diambil dari pohon oleh kaum laki-laki, dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu : perebusan, dan disimpan selama dua hari kemudian dipukul pukuk dengan beberapa jenis pemukul yang terbuat dari batu : *mopakawai, moboba, mohelai, mokero, mobengka, mopaupu/mopakaroa*, pengeringan, *mobiore* dan *motuki/moparondo*. Berbagai alat pemukul yang terbuat dari batu adalah : *walanga, popede'a, langko, tande, peboba, ike, parondo, petuki, dula polimbia, batili, pehai* dan *watupotukia*. Kegiatan pembuatan kain Fuya dilakukan oleh sebagian kecil kaum wanita yang sudah berumur diatas 50 tahun, dan hanya pada beberapa desa saja seperti di desa Gintu satu orang dan di desa Tuare 1 orang.

- 4) Pembuatan anyam-anyaman terbuat dari bambu dan rumput Mendong/ Tiu
Pembuatan anyaman-anyaman dari rumput Mendong, hanya sebagian kecil dari kaum wanita yang menekuni, itupun oleh orang tua yang telah berumur 50 tahun keatas, variasi anyam-anyaman hanya terbatas untuk tikar, tudung saji, dan bakul indah untuk keperluan acara adat.
- 5) Rumah adat
Rumah adat sebagian besar sudah tidak terawat, bahkan ada yang telah rusak dan tidak diperbaiki oleh karena ketiadaan biaya, hal ini berdasarkan penuturan seorang Bapak SP (49 thn) mantan Kades Gintu.
- 6) Musik bambu
Musik bambu tradisional yang masih ada, hanya terdapat di desa Pada, namun tidak berkembang secara optimal.
- 7) Taman Nasional
Lembah Bada berada disekitar lokasi taman nasional Lore Lindu, sangat digemari oleh wisatawan yang menyukai tracking, karena rute yang menyusuri sungai Lairiang Lelio – Tuare atau Lelio – Gimpu dengan arung jeram atau menyusuri taman nasional Lore lindu dengan rute Lelio-Doda - Tuare-Gimpu.

B. Aspek Ekonomi.

Kehidupan perekonomian masyarakat Bada belum menyadari manfaat ekonomi yang diperoleh dengan adanya wisatawan, hal ini nampak lokasi situs megalith tidak terawat. (akses kesana sulit, banyak ditutupi oleh rumput tinggi) ; sehingga salah seorang guided Bapak Yn (41 thn) menyatakan untuk apa keluaran *entrance fee*, jika tidak ada perawatan hal yang senada dikemukakan oleh Bapak Hnd (39 thn).

Pusat informasi bagi wisatawan belum ada. Sumber informasi yang diberikan harus standar/ seragam, berdasarkan kesepakatan para tua-tua adat.

Sarana dan prasarana untuk wisatawan belum memadai dalam hal penginapan, makanan, akses ke lokasi wisata yang sulit.

C. Aspek Pendidikan/ kesediaan SDM

Kerajinan kain kulit kayu (Fuya) dan anyam-anyaman ditekuni hanya kaum perempuan dan sudah lanjut usia, belum ada upaya untuk melestarikan baik dari pihak masyarakat itu sendiri maupun pemerintah, oleh karena nilai ekonomi dari produk tersebut rendah. Di tingkat sekolah belum diajarkan disosialisasikan seni anyam-anyaman dan pembuatan kain Fuya sebagai pewarisan budaya. Ketersediaan guided lokal yang menguasai bahasa asing, minimal bahasa Inggris, sehingga dapat menjelaskan berbagai situs peninggalan megalith yang ada di lembah Bada, juga kearifan lokal yang masih dijunjung tinggi oleh masyarakat.

B. Pembahasan

1. Aspek Sosial Budaya

Berdasarkan hasil temuan dilapangan, kehidupan masyarakat di lembah Bada masih kental dengan nuansa kekerabatan/ kekeluargaan, terbuka menerima tamu penuh kerama-tamahan, hal ini nampak pada saat acara adat biasanya tamu diajak makan bersama dalam satu wadah makan, acara tersebut disebut Moduludulu, ritme kerja sebagian masyarakat lambat, karena belum sepenuhnya berorientasi pada materi/ ekonomi, namun sepenuhnya hanya untuk pemenuhan kebutuhan hidup semata. Di kecamatan Lore Selatan memiliki 8 desa, yang semuanya memiliki potensi wisata baik wisata berdasarkan situs purbakala patung – patung megalith, pewarisan norma-norma yang mengatur keharmonisan kehidupan masyarakat masih dijunjung tinggi dengan adanya majelis adat bagi masyarakat Bada untuk wilayah Lore Selatan yang dipimpin oleh Bapak Teda'i Toia (75 Tahun).

Kesadaran masyarakat akan pentingnya perawatan dan penjagaan terhadap patung-patung megalith, Kalamba, dan situs purbakala lainnya masih kurang, hal ini nampak pada kondisi disekitar kurang terpelihara, akses kelokasi yang ditumbuhi rumput tinggi, sulit untuk langsung menemukannya karena tidak ada penunjuk arah. Setiap situs belum ada keterangan dalam bahasa Inggris sebagai bahasa yang umumnya dipahami oleh wisatawan.

2. Aspek Ekonomi

Kesadaran masyarakat akan pentingnya keberadaan situs purbakala masih sebagian yang menyadarinya, karena belum memperoleh manfaat ekonomis secara langsung. Beberapa hal yang dapat di lakukan oleh masyarakat dalam menunjang kehidupan ekonomi melalui wisatawan yang datang ke lembah Bada, seperti pembuatan anyaman topi, yang dapat digunakan wisatawan pada saat berjalan ke lokasi situs purbaka, souvenir dalam ukuran kecil dan ringan sehingga mudah dibawa pulang (gantungan kunci dengan model patung Palindo). Demikan juga halnya kain Fuya dibuat souvenir sehingga pangsa pasar kain Fuya bukan hanya baju adat saja, namun dapat dibuat berbagai macam souvenir. Pemasukan dana bagi pembangunan desa di lembah Bada belum ada dari sektor pariwisata melalui entrance fee, karena belum ada perdes yang mengatur hal tersebut.

3. Aspek Pendidikan/ kesediaan SDM.

Pewarisan pembuatan kain Fuya, anyam-anyaman belum dilakukan sepenuhnya oleh masyarakat, karena belum melihat prospek ekonomi yang ada. Hal ini nampak pada kegiatan pembuatan anyam-anyaman maupun kain Fuya karena ada pesanan dan hanya dilakukan kaum perempuan dan yang telah berusia diatas 50 tahun. Keterbatasan guided lokal sebagian besar guided yang ada berasal dari Toraja.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan temuan di lapangan penelitian beberapa dapat disimpulkan :

b. Aspek sosial budaya

Norma-norma adat masih dijunjung tinggi dengan adanya majelis adat, Kesadaran akan pentingnya peninggalan situs purbakala berupa patung, kalamba masih kurang, karena perawatan dan penjagaan dari masyarakat masih kurang.

c. Aspek Ekonomi.

Kegiatan Ekonomi pembuatan kain Fuya dan anyam-anyaman masih didasarkan pada pesanan, tanpa melihat peluang pasar pada wisatawan yang datang.

d. Aspek Pendidikan/ Ketersediaan SDM

Pengrajin Kain Fuya dan anyam-anyaman terbatas pada kaum perempuan yang sudah berumur diatas 50 tahun, tanpa pewarisan kepada generasi muda secara intensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2008. *Poso Dalam Angk*. BPS
- Ardiwidjaja, (2006). *www.my-indonesia.info*. di akses tanggal 11 Oktober 2008
- Effendi, Z. Dan Suyanto (2005). *Fuya Menggali Budaya Konservasi Dari Tradisi Kain Kulit Kayu di kawasan Taman Nasional Lore Lindu Sulawesi Tengah*. Yayasan Jambata. Palu
- Gunn, *www.budpar.go.id*. diakses tanggal 11 Oktober 2008
- Ginting, P. (2006). *www.budpar.go.id*. diakses tanggal 11 Oktober 2008
- Hasan, D. (2000). *http://i-lib.ugm.ac.id*. Diakses 28 Februari 2009
- Kaitu, I. (2008). *Fenomena Sosial Ekonomi Pengrajin Kain Fua Desa Tuare Kecamatan Lore Barat Kabupaten Poso. Skripsi. UNSIMAR. Poso*
- Marpaung, H, dan Bahar, H. (2002). *Pengantar Pariwisata*. Alfabeta . Bandung.
- Munaroh, S. (2007) *Jurnal Jantra Vol II No. 4*, diakses tanggal 7 Februari 2009 pada *www.wisatamelayu.com*
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta Bandung
- Suranti, S. (2005). *http://www.kompas.com*. Di akses tanggal 28 februari 2009

KONTRIBUSI PAJAK BEA PEROLEHAN HAK ATAS TANAH DAN BANGUNAN TERHADAP PENDAPATAN ASLI DAERAH (PAD) KABUPATEN POSO

R a t n o¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso

Email : ratno@unsimar.ac.id

BASTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis seberapa besar Kontribusi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Poso (PAD) dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2014.

Penelitian ini dilakukan pada Kantor Dinas Pendapatan Kabupaten Poso. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh melalui metode wawancara dan dokumentasi. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan penerimaan Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan ini memberikan kontribusi terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Poso sebesar 2,7 % pada tahun 2011 dan meningkat menjadi 3,5 % pada tahun 2012 dan mengalami penurunan sebesar 0,39 % pada tahun 2013 kemudian pada tahun 2014 meningkat lagi menjadi 0,58 %.

Kata Kunci : *Pajak, Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan Pendapatan Asli Daerah*

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang sangat signifikan dalam menyokong pendanaan APBD yakni pajak daerah dan retribusi daerah, sebagaimana yang dijelaskan dalam UU No. 28 Tahun 2009 mengenai Pajak Daerah dan Retribusi Daerah yang telah disahkan pada tanggal 15 September 2009 dan mulai berlaku secara efektif pada tanggal 1 Januari 2010. Undang-undang ini menggantikan UU sebelumnya (UU No. 34 Tahun 2000) dengan memberlakukan pendekatan “Closed-list” terhadap beberapa jenis pajak dan retribusi yang dapat dikelola oleh Pemerintah Provinsi maupun Pemerintah Kabupaten/Kota sebagai sumber pendapatan asli daerahnya.

Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak daerah dan Retribusi Daerah, BPHTB yang sebelumnya menjadi pajak pusat berubah menjadi pajak daerah yang berdampak meningkatnya pendapatan daerah sehingga dapat meningkatkan kemampuan daerah untuk membiayai penyelenggaraan pemerintahannya. BPHTB merupakan pajak yang dikenakan atas dasar perolehan hak atas tanah dan atau bangunan. Hak atas tanah dan atau bangunan adalah hak atas tanah, termasuk hak pengelolaan, beserta bangunan di atasnya, sebagaimana dimaksud dalam undang-undang di bidang pertanahan dan bangunan. Dengan ditetapkannya Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tersebut, maka per tanggal 1 Januari 2011 Kantor Pelayanan Pajak Pratama (KPP Pratama) sudah tidak lagi melayani pengelolaan pelayanan BPHTB, sehingga

wajib pajak yang akan melaporkan pembayaran BPHTB sehubungan dengan proses transaksi properti yang dilakukannya akan langsung ditangani oleh Pemerintah Kabupaten atau Kota setempat.

Pengalihan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dari pemerintah pusat kepada pemerintah daerah merupakan langkah maju yang dilakukan oleh Indonesia dalam penataan sistem perpajakan nasional. Berbagai pihak menilai ‘kebijakan’ tersebut sudah tepat dilakukan, namun yang tidak kalah pentingnya adalah ‘bagaimana’ kebijakan tersebut diimplementasikan sehingga daerah benar-benar dapat melakukan pemungutan BPHTB dengan baik. Ditetapkannya BPHTB menjadi tanggung jawab daerah maka perlu diatur dengan suatu peraturan yang dapat mendorong daerah untuk mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan dalam pelaksanaan pemungutan BPHTB. Pemungutan BPHTB diawali dengan Peraturan Daerah (Perda). Pajak merupakan salah satu pendapatan daerah yang mempunyai kontribusi yang tinggi bagi pendapatan daerah. Dengan dialihkannya Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) ke dalam pajak daerah, tentunya akan mempunyai pengaruh yang positif bagi pendapatan daerah.

Kabupaten Poso telah melakukan desentralisasi Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) sejak tahun 2011 menunjukkan fluktuasi penerimaan setiap tahunnya. Pendapatan yang meningkat berarti pembangunan daerah semakin meningkat begitupun sebaliknya. Kabupaten Poso merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Sulawesi Tengah yang masih memiliki tingkat kemiskinan yang tinggi hingga saat ini. Dengan pengalihan BPHTB menjadi pajak daerah, seharusnya pendapatan daerah menjadi meningkat. Kabupaten Poso merupakan salah satu kabupaten di Sulawesi Tengah yang memiliki potensi penerimaan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) yang tinggi. Hal tersebut dapat di lihat dari fluktuasi peningkatan penerimaan Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan.

Dari data Kantor Dinas pendapatan Daerah Kabupaten Poso, fluktuasi peningkatan penerimaan Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel Fluktuasi BPHTP Kab. Poso

| Tahun | Target | Realisasi |
|-------|----------------------|--------------------|
| 2011 | Rp. 1.000.000.000,00 | Rp. 690.042.123,24 |
| 2012 | Rp. 500.000.000,00 | Rp. 923.026.553,00 |
| 2013 | Rp. 350.000.000,00 | Rp. 130.466.306,00 |
| 2014 | Rp. 250.000.000,00 | Rp. 380.329.522,50 |

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Kontribusi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Poso”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar Kontribusi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Poso.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Keuangan Daerah

Keuangan daerah sebagaimana dimuat dalam penjelasan pasal 156 ayat 1 Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah adalah sebagai berikut : “Keuangan daerah adalah semua hak dan kewajiban daerah yang dapat dinilai dengan uang dan segala sesuatu berupa uang dan barang yang dapat dijadikan milik daerah yang berhubungan dengan pelaksanaan hak dan kewajiban tersebut”.

B. Pengertian Pendapatan Daerah

Pendapatan daerah menurut pasal 1 angka 15 ketentuan umum Undang-Undang No.32 Tahun 2004 tentang pemerintahan daerah adalah: “Pendapatan daerah adalah semua hak daerah yang diakui sebagai penambahan nilai kekayaan bersih dalam periode tahun anggaran yang bersangkutan”.

C. Pengertian Pendapatan Asli Daerah

Menurut Warsito (2001) Pendapatan Asli Daerah yaitu: “Pendapatan asli daerah (PAD) adalah pendapatan yang bersumber dan dipungut sendiri oleh pemerintah daerah. Sumber PAD terdiri dari: pajak daerah, restribusi daerah, laba dari badan usaha milik daerah (BUMD), dan pendapatan asli daerah lainnya yang sah”.

D. Sumber-Sumber Pendapatan Asli Daerah

Dalam upaya memperbesar peran pemerintah daerah dalam pembangunan, pemerintah daerah dituntut untuk lebih mandiri dalam membiayai kegiatan operasional rumah tangganya. Berdasarkan hal tersebut dapat dilihat bahwa pendapatan daerah tidak dapat dipisahkan dengan belanja daerah, karena adanya saling terkait dan merupakan satu alokasi anggaran yang disusun dan dibuat untuk melancarkan roda pemerintahan daerah (Abdullah, 2002).

Adapun sumber-sumber pendapatan asli daerah (PAD) sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 Pasal 157, yaitu:

1). Hasil pajak daerah

Berdasarkan undang-undang No. 28 Tahun 2009 pengalihan pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) menjadi pajak daerah.

2). Hasil retribusi daerah

3). Hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan

4). Lain-lain pendapatan asli daerah yang sah

E. Pengertian Kontribusi

Definisi kontribusi menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia (Depdikbud) adalah uang iuran (kepada perkumpulan dsb). Sedangkan pengertian kontribusi bila berdasarkan asal katanya, yang diambil dari kamus bahasa inggris yaitu contribution dan apabila diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia adalah sumbangan, sokongan, bantuan (M.Fikri Alfian, 2003).

F. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan

a. Pengertian Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB)

Bea perolehan hak atas tanah dan bangunan (BPHTB) adalah pajak yang dikenakan atas perolehan hak atas tanah dan atau bangunan, yaitu perbuatan atas peristiwa hukum yang mengakibatkan diperolehnya hak atas tanah dan bangunan oleh orang pribadi atau badan. Hak atas tanah dan atau bangunan adalah hak atas tanah termasuk hak pengelolaan, beserta bangunan di atasnya.

b. Dasar Pengenaan Pajak BPHTB

Dasar pengenaan Pajak BPHTB adalah Nilai Perolehan Objek Pajak atau disingkat menjadi NPOP. NPOP dapat berbentuk harga transaksi dan nilai pasar. Jika NPOP tidak diketahui atau lebih kecil dari NJOP PBB, maka NJOP PBB dapat dipakai sebagai dasar pengenaan pajak BPHTB.

Adapun dasar pengenaan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) adalah :

- a. pengenaan BPHTB karena waris dan Hibah Wasiat BPHTB yang terutang atas perolehan hak karena waris dan hibah wasiat adalah sebesar 5% dari BPHTB yang seharusnya terutang.
- b. pengenaan BPHTB karena pemberian Hak Pengelolaan. Besarnya BPHTB karena pemberian Hak Pengelolaan adalah sebagai berikut:
 - 0% (nol persen) dan BPHTB yang seharusnya terutang dalam hal penerima Hak Pengelolaan adalah Departemen, Lembaga Pemerintah Non Departemen, Pemerintah Daerah Propinsi, Pemerintah Daerah Kabupaten/kota, Lembaga Pemerintah lainnya, dan Perusahaan Umum Pembangunan Perumahan Nasional (Perum Perumnas);
 - 5% (lima persen) dari BPHTB yang seharusnya terutang dalam hal penerima Hak Pengelolaan selain dimaksud diatas.

c. Tata cara Pembayaran, Penetapan, dan Penagihan BPHTB

1). Tata cara Pembayaran BPHTB

Sistem pemungutan BPHTB pada prinsipnya menganut sistem “self assessment”. Artinya Wajib Pajak diberi kepercayaan untuk menghitung dan membayar sendiri pajak yang terutang dengan tidak mendasarkan pada adanya surat ketetapan pajak. Pajak yang terutang dibayarkan ke kas Negara melalui Kantor Pos dan atau Bank Badan Usaha Milik Negara atau Bank Badan Usaha Milik Daerah atau tempat pembayaran lain yang ditunjuk oleh Menteri Keuangan dengan menggunakan Surat Setoran Bea (SSB).

2). Penetapan BPHTB

1. Dalam jangka waktu 5 (lima) tahun sesudah saat terutangnya pajak, Direktur Jenderal Pajak dapat menerbitkan Surat Ketetapan Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan Kurang Bayar (SKBPHTBKB) apabila berdasarkan hasil pemeriksaan atau keterangan lain ternyata jumlah pajak yang terutang kurang dibayar. Jumlah kekurangan pajak yang terutang dalam SKBKB ditambah dengan sanksi administrasi berupa bunga sebesar 2 % (dua persen) sebulan untuk jangka waktu paling lama 24 bulan, dihitung mulai saat terutangnya pajak sampai dengan diterbitkannya SKBKB.

2. Dalam jangka waktu 5 (lima) tahun sesudah saat terutangnya pajak, Direktur Jenderal Pajak dapat menerbitkan Surat Ketetapan Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan Kurang Bayar Tambahan (SKBKBT) apabila ditemukan data baru dan atau data yang semula belum terungkap yang menyebabkan penambahan jumlah pajak yang terutang setelah diterbitkannya SKBKBT. Jumlah kekurangan pajak yang terutang dalam SKBKBT ditambah dengan sanksi administrasi berupa kenaikan sebesar 100 % (seratus persen) dari jumlah kekurangan pajak tersebut, kecuali wajib pajak melaporkan sendiri sebelum dilakukan tindakan pemeriksaan.

3). Penagihan BPHTB

Penagihan Direktur Jenderal Pajak dapat menerbitkan Surat Tagihan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) apabila :

1. pajak yang terutang tidak atau kurang dibayar;
2. dari hasil pemeriksaan SSB terdapat kekurangan pembayaran pajak sebagai akibat salah tulis dan atau salah hitung;
3. wajib pajak dikenakan sanksi administrasi berupa denda dan atau bunga.

d. Subjek dan Objek Pajak BPHTB

1. Subjek Pajak BPHTB

Subjek pajak BPHTB adalah orang pribadi atau badan yang memperoleh hak atas tanah dan atau bangunan.

2. Objek Pajak BPHTB

Objek BPHTB adalah perolehan hak atas tanah dan atau bangunan. Perolehan hak atas tanah dan atau bangunan adalah perbuatan (disengaja) atau peristiwa hukum (otomatis / tidak disengaja) yang mengakibatkan diperolehnya hak atas tanah dan atau bangunan oleh orang pribadi atau badan.

Yang menjadi objek pajak BPHTB adalah perolehan hak atas tanah dan atau bangunan, perolehan hak atas tanah dan atau bangunan, meliputi :

a. Pemindahan hak karena :

- a. Jual beli
- b. Tukar-menukar
- c. Hibah
- d. Hibah waris
- e. Waris
- f. Pemasukan dalam perseroan atau badan hukum lainnya
- g. Pemisahan hak yang mengakibatkan peralihan
- h. Penunjukan pembeli dalam lelang
- i. Pelaksanaan putusan hakim yang mempunyai kekuatan hukum tetap
- j. Penggabungan usaha
- k. Peleburan usaha
- l. Pemekaran usaha
- m. Hadiah

b. Pemberian hak baru karena :

1. Pelanjutan pelepasan hak
2. Diluar pelepasan hak Hak atas tanah meliputi :
 - Hak milik, yaitu turun menurun yang dapat dipunyai oleh orang pribadi atau badan hukum tertentu.

- Hak guna usaha, yaitu hak untuk mengusahakan tanah yang dikuasai langsung oleh negara.
- Hak guna bangunan, yaitu untuk mendirikan dan mempunyai bangunan-bangunan atas tanah yang bukan miliknya sendiri dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.
- Hak pakai, yaitu hak untuk menggunakan dan memungut hasil dari tanah yang dikuasai langsung oleh negara atau tanah milik orang lain sesuai perjanjian.
- Hak pengelolaan, yaitu hak menguasai oleh negara yang kewenangan pelaksanaannya sebagian dilimpahkan kepada pemegang haknya.

G. Pajak Daerah

a. Pengertian Pajak

Pajak Menurut Soemitro (1991) yaitu: “Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan Undang-Undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontra prestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum”.

b. Pengertian Pajak Daerah

Menurut Mardiasmo (1995), Pajak daerah adalah pajak yang dipungut daerah berdasarkan peraturan pajak yang ditetapkan oleh daerah untuk kepentingan pembiayaan rumah tangga Pemerintah Daerah tersebut.

Pajak Daerah adalah kontribusi wajib kepada Daerah yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Daerah bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat (Pasal 1 angka 10 UU Nomor 28 Tahun 2009).

5. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif yaitu menggambarkan keadaan yang sebenarnya terhadap obyek penelitian.

6. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) di Kantor Dinas Pendapatan Kabupaten Poso.

Penarikan sampel dilakukan secara purposive sampling yaitu dengan ketentuan atau kriteria-kriteria tertentu dalam pengambilan data Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) tahun 2011-2014 di Kantor Dinas Pendapatan Kabupaten Poso.

7. Tehnik Analisis Data

Dalam penelitian ini, data dianalisis secara kuantitatif sehingga diperoleh gambaran tentang besarnya kontribusi Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) di Kabupaten Poso dengan rumus (<http://Jurnal.Umrah.ac.id>) sebagai berikut :

$$KRi = \frac{\text{Realisasi BPHTB}}{\text{Realisasi PAD}} \times 100 \%$$

Dimana :

KRi = Kontribusi

Realisasi BPHTB = Realisasi Bea Pendapatan atas Tanah dan Banguna

Realisasi PAD = Realisasi Pendapatan Asli Daerah

8. Pembahasan

Untuk memudahkan analisis Kontribusi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Poso tahun 2011 sampai dengan 2014 berikut ini digambarkan perkembangan baik BPHTB maupun PAD dalam tabel dibawah ini.

Besarnya target dan realisasi penerimaan pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) yang diperoleh dari Kantor Dinas Pendapatan Kabupaten Poso pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2014 dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut:

Tabel Target dan realisasi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) Kabupaten Poso Tahun 2011-2014

| Tahun | Target | Realisasi | Pencapaian target (%) |
|-------|----------------------|--------------------|-----------------------|
| 2011 | Rp. 1.000.000.000,00 | Rp. 690.042.123,24 | 69 % |
| 2012 | Rp. 500.000.000,00 | Rp. 923.026.553,00 | 184,6 % |
| 2013 | Rp. 350.000.000,00 | Rp. 130.466.306,00 | 37.3 % |
| 2014 | Rp. 250.000.000,00 | Rp. 380.329.552,50 | 152,1 % |

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) mengalami fluktuasi penerimaan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2011 penerimaan pajak BPHTB tidak mencapai target yaitu sebesar Rp.690.042.123,24 dan pada tahun 2012 penerimaannya melewati target menjadi Rp.923.026.553,00 atau naik sebesar 115,6 %, hal tersebut terjadi karena adanya subsidi silang antara tahun 2011 dan 2012 yaitu melakukan pencapaian target lebih tinggi pada tahun pada tahun 2012 dalam rangka untuk membayar wajib pajak pada tahun 2011 yang tertunda atau belum terbayar karena realisasi BPHTB pada tahun 2011 tidak mencapai target BPHTB. Hal yang sama juga terjadi pada tahun 2013 dan 2014, pada tahun 2013 penerimaan BPHTB sebesar Rp.130.466.306,00 atau turun menjadi 147,3 % kemudian meningkat lagi menjadi Rp.380.329.522,50 pada tahun 2014 atau naik sebesar 114,8 %.

Penurunan target Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) setiap tahunnya terjadi karena adanya penurunan dalam jumlah transaksi jual beli bangunan dan tanah dan adanya kebijakan fiskal seperti penghapusan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) dalam beberapa pembangunan.

Adapun besarnya target dan realisasi penerimaan Pendapatan Asli Daerah yang bersumber dari jenis-jenis sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) diperoleh dari Kantor Dinas Pendapatan Kabupaten Poso pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2014 dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut :

**Tabel Target dan realisasi Pendapatan Asli Daerah (PAD)
Kabupaten Poso tahun 2011-2014**

| Tahun | Target | Realisasi | Pencapaian target (%) |
|-------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 2011 | Rp. 27.822.037.499,00 | Rp. 25.439.012.471,41 | 91,4 % |
| 2012 | Rp. 29.906.351.654,00 | Rp. 26.227.934.460,06 | 87,7 % |
| 2013 | Rp. 34.331.126.076,68 | Rp. 33.677.430.676,60 | 98,1 % |
| 2014 | Rp. 56.458.110.725,00 | Rp. 65.495.264.264,51 | 116 % |

Sumber : Data diolah

Dari data di atas dapat diketahui tingkat penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dari tahun 2011 sampai dengan 2014, dimana pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp.25.439.012.471,41 kemudian turun menjadi Rp. 26.227.934.460,06 pada tahun 2012 atau turun sebesar 3,7% dan meningkat lagi menjadi Rp. 33.677.430.676,60 pada tahun 2013 atau naik sebesar 10,4%. Pada tahun 2014 mengalami peningkatan menjadi Rp. 65.495.264.264,51 atau naik sebesar 17,9 %.

Dari data pada tabel 4.1 dan 4.2 di atas mengenai kontribusi pajak BPHTB terhadap PAD Kabupaten Poso tahun 2011-2014 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Tahun 2011 KRI} &= \frac{\text{Realisasi BPHTB}}{\text{Realisasi PAD}} \times 100 \% \\
 &= \frac{690.042.123,24}{25.439.012.471,41} \times 100 \% \\
 &= 2,7 \% \\
 \text{Tahun 2012 KRI} &= \frac{923.026.553,00}{26.227.934.460,06} \times 100 \% \\
 &= 3,5 \% \\
 \text{Tahun 2013 KRI} &= \frac{130.466.306,00}{33.677.934.460,60} \times 100 \% \\
 &= 0,39 \% \\
 \text{Tahun 2014 KRI} &= \frac{380.329.522,50}{65.495.264.264,51} \times 100 \% \\
 &= 0,58 \%
 \end{aligned}$$

Tabel Kontribusi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Poso Tahun 2011-2014

| Tahun | Realisasi BPHTB | Realisasi PAD | Kontribusi (%) |
|-------|--------------------|-----------------------|----------------|
| 2011 | Rp. 690.042.123,24 | Rp. 25.439.012.471,41 | 2,7 % |
| 2012 | Rp. 923.026.553,00 | Rp. 26.227.934.460,06 | 3,5 % |
| 2013 | Rp. 130.466.306,00 | Rp. 33.677.430.676,60 | 0,39 % |
| 2014 | Rp. 380.329.522,50 | Rp. 65.495.264.264,51 | 0,58 % |

Sumber : Data diolah

Dari tabel diatas diketahui bahwa Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) memberikan kontribusi atau sumbangan terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) tahun 2011 sebesar 2,7 % dan meningkat pada tahun 2012 menjadi 3,5 % atau naik sebesar 0,8 % dan pada tahun 2013 turun menjadi 0,39 % atau penurunan sebesar 3,11 % kemudian tahun 2014 meningkat menjadi 0,58 % atau naik sebesar 0,19%.

Penurunan kontribusi yang diberikan oleh pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD), salah satunya disebabkan oleh penurunan penerimaan pajak BPHTB yang diiringi dengan laju perkembangan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Poso setiap tahunnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Kantor Dinas Pendapatan Kabupaten Poso untuk mengetahui berapa besar Kontribusi Pajak BPHTB terhadap PAD Kabupaten Poso, peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut :

Kontribusi Pajak Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) terhadap Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Poso mengalami fluktuasi peningkatan, yaitu pada tahun tahun 2011 sebesar 2,7 % dan meningkat pada tahun 2012 menjadi 3,5 % atau naik sebesar 0,8 % dan pada tahun 2013 turun menjadi 0,39 % atau penurunan sebesar 3,11 % kemudian tahun 2014 meningkat menjadi 0,58 % atau naik sebesar 0,19%.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2007. UU RI No.28 th 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan
- _____, 2000. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2000 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah
- _____, 2009. UU RI Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah
- _____, 2004. Undang-Undang Republik Indonesia No.32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah
- _____, 2004 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan Antara Pusat dan Daerah
- Abdullah, Rozali 2002. Pelaksanaan Otonomi Luas dan Isu Federalisme Sebagai Suatu Alternatif. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Adriani. 2011. Perpajakan Indonesia. Yogyakarta : Salemba Empat
- Halim, Abdul.2002. Akuntansi sektor publik : Akuntansi Keuangan Daerah. Edisi 3. Salemba 4 : Jakarta

- http://Jurnal.Umrah.ac.id/wp-content/uploads/gravity_forms/1-c61/2014/08/Jurnal-Ridwan-100462201007-Akuntansi-2014.pdf di akses 29 Januari 2014 jam 13.45
- Mardiasmo.1995. **Perpajakan**. edisi 3, Andi, Yogyakarta
- _____ 1995. **Otonomi dan Manajemen Keuangan**. Edisi 3, Andi, Yogyakarta
- _____ 2001. **Perpajakan**. Edisi Revisi. Andi, Yogyakarta
- Rahman, Herlina.2003. **Pendapatan Asli Daerah (HTTP : //www. Negara hukum. Com/Hukum/Pendapatan-Asli-Daera.Html)**. di akses 21 oktober 2012
- Soemitro, Rohcmat. 1991. **Asas dan Dasar Perpajakan**. Edisi Revisi. Cetakan Ke-4. Bandung
- Tjokromidjojo, Bintoro.1984. **Administrasi Pembangunan**. Edisi 3, Jakarta
- Warsito.2001. **Hukum Pajak**. PT. Rajawali Grafindo Persada, Jakarta

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. HADJI KALLA (KALLA TOYOTA) CABANG POSO

Irma Mbae¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso

Email : irma@unsimar.ac.id

Abstract

This study was conducted at PT . Hadji Kalla (Kalla Toyota) Branch Poso in order to determine the volume of sales (units and dollars) in order to Break Even Point (BEP) at PT . HadjiKalla (Kalla Toyota) Branch Poso and to determine the volume of sales at the level of the expected profit . The data used in this research is secondary data, the data obtained from the documents that exist on the PT . Hadji Kalla (Kalla Toyota) Branch Poso and other supporting literature . And then analyzed quantitatively. The results showed bahwa PT . Hadji Kalla (Kalla Toyota) Branch Poso in 2013. BEP BEP perunit mencapai 48 units and dollars on position Rp . 10.472264 billion. Based on the analysis that the PT . Hadji Kalla (Kalla Toyota) Branch Poso can plan sales in 2014 with expected Rp . 5,000,000,000 , - then the company should sell the product as much as 138 unit and on position Rp sales . 30.472264 billion.

Keyword : Break Even Point (BEP) , volume of sales, expected profit

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri otomotif saat ini memiliki kemajuan yang sangat pesat seiring dengan pertumbuhan perekonomian bangsa dengan semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan sarana transportasi sebagai alat penghubung antara satu tempat ke tempat lain. Secara fungsional otomotif sebagai sarana transportasi memiliki peranan yang sangat besar dalam mengefisiensikan dan mengoptimalkan waktu. Meningkatnya kebutuhan masyarakat akan sarana transportasi tersebut menyebabkan tingkat permintaan akan otomotif semakin meningkat.

Meningkatnya permintaan konsumen membuat perusahaan harus siap dalam menghadapi persaingan antara sesama industri otomotif. Sebagaimana diketahui bahwa pesaing utama PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso adalah PT. Hasjrat Abadi Cabang Poso dan PT. Bosowa Berlian Motor. Namun demikian, PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso mempunyai keunggulan dengan dilengkapi bengkel resmi dan penyediaan suku cadang.

PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif yaitu penjualan mobil merk Toyota dengan berbagai type. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Penjualan Mobil Toyota
Tahun 2013

| Type | Penjualan Tahun 2013 | Harga/Unit (Rp) | Total (Rp) |
|--------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Innova | 22 | 297.900.000 | 6.553.800.000 |
| Avanza G | 215 | 175.500.000 | 37.732.500.000 |
| Avanza E | 38 | 164.800.000 | 6.262.400.000 |
| Avanza Veloz | 59 | 192.000.000 | 11.328.000.000 |
| Dyna Casis | 61 | 319.700.000 | 19.501.700.000 |
| Dyna Damp | 29 | 320.800.000 | 9.303.200.000 |
| Vios | 3 | 283.700.000 | 851.100.000 |
| Fortuner | 6 | 528.100.000 | 3.168.600.000 |
| Yaris | 12 | 253.000.000 | 3.036.000.000 |
| Hilux Single Cabin | 81 | 183.400.000 | 14.855.400.000 |
| Hilux Double Cabin | 24 | 380.100.000 | 9.122.400.000 |
| Rush | 28 | 230.200.000 | 6.445.600.000 |
| Agya | 13 | 119.800.000 | 1.557.400.000 |
| Etios | 3 | 180.600.000 | 541.800.000 |
| Corolla Altis | 1 | 432.500.000 | 432.500.000 |
| Jumlah | 595 | 4.062.100.000 | 130.692.400.000 |

Sumber : PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso, 2014

Untuk pencapaian laba maksimal, maka berdasarkan aktivitas usahanya perusahaan perlu memperhatikan tingkat penjualan. Perolehan laba perusahaan diharapkan mampu menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak perusahaan.

PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso telah menawarkan berbagai macam produknya.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk studi kasus yaitu Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso.

B. Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengetahui volume penjualan (unit dan rupiah) agar *Break Even Point* (BEP) pada PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso.
- 2) Untuk mengetahui volume penjualan pada tingkat laba yang diharapkan.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Manajemen Keuangan

Dalam buku Manajemen Keuangan, Edisi Kedelapan Eugene F. Brigham, Joul F. Houston (2001) menjelaskan bahwa manajemen keuangan merupakan bidang yang terluas dari tiga bidang keuangan, dan memiliki kesempatan karir yang sangat luas.

Manajemen keuangan sangat penting dalam semua jenis perusahaan, termasuk bank dan lembaga keuangan lainnya, serta perusahaan industri. Manajemen keuangan juga penting dalam kegiatan pemerintah, mulai dari sekolah, rumah sakit, hingga departemen jalan tol. Kesempatan karir dalam manajemen keuangan berkisar mulai dari membuat keputusan untuk perluasan pabrik hingga memilih sekuritas apa yang diterbitkan saat melakukan ekspansi pembiayaan. Jadi, ada implikasi keuangan pada semua keputusan bisnis, dan eksekutif nonkeuangan harus memiliki pengetahuan yang cukup di bidang keuangan dalam membuat suatu analisis.

Manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan. Mereka yang melaksanakan kegiatan tersebut sering disebut sebagai manajer keuangan.

Manajer keuangan harus mengambil keputusan tentang :

- a) Penggunaan dana.
- b) Memperoleh dana.
- c) Pembagian laba.

Untuk melaksanakan manajemen keuangan tersebut perlu dipahami teori keuangan. Pemahaman teori keuangan tersebut bukan hanya berguna bagi mereka yang bertanggung jawab dalam bidang keuangan dalam suatu organisasi, tetapi juga untuk individu, bagi kita semua dalam kehidupan sehari-hari. Pemahaman teori keuangan akan memudahkan bagi kita untuk memahami berbagai masalah keuangan yang mungkin kita hadapi dalam kehidupan sehari-hari. Karena itulah masalah keuangan itu merupakan masalah yang menarik. Menarik untuk dipelajari, sehingga dirumuskan suatu teori yang disebut teori keuangan, dan juga menarik untuk dipecahkan atau diselesaikan.

Data keuangan yang dipergunakan untuk analisis keuangan, diambilkan dari laporan-laporan keuangan yang pokok, yaitu neraca dan laporan laba rugi. Umumnya kedua laporan keuangan tersebut disajikan setahun sekali (yaitu pada akhir tahun kalender yang berakhir pada bulan Desember), meskipun sekarang terdapat kecenderungan untuk makin sering penyajiannya (misal setiap triwulan).

B. Pengertian Biaya

Untuk memproduksi suatu barang, maka diperlukan suatu pengorbanan sumber ekonomi yang harus dilakukan dalam proses produksi. Nilai sumber-sumber ekonomi yang dikeluarkan tersebut adalah merupakan biaya produksi barang yang dihasilkan.

Pengertian biaya dalam arti sempit menurut Mulyadi (1993) dalam buku yang berjudul Akuntansi Biaya mengemukakan bahwa: “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang dinilai dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai suatu tingkat tertentu.”

Biaya produksi tergantung atas teknik produksi yang digunakan untuk memproduksi barang tersebut. Jadi perlu diperhatikan hubungan antara fungsi produksi dengan fungsi biaya. Yang dimaksud dengan fungsi biaya adalah perilaku biaya yang mencerminkan hubungan antara besarnya biaya dengan kuantitas produksi. Disamping itu kita juga mengenal bahwa kuantitas produksi tergantung dari kuantitas faktor produksi.

Untuk mengetahui lebih jelas tentang biaya standar atau dua komponen yang perlu diperhatikan yaitu biaya dan standar. Suatu standar mempunyai norma yang secara umum dapat ditentukan sebagai standar.

Dalam perusahaan suatu standar dapat digunakan untuk jangka waktu yang lama, perubahan harga diperlukan apabila metode produksi atau produksinya telah ketinggalan zaman atau tidak dibutuhkan lagi oleh para konsumen.

C. Pengklasifikasian Biaya-Biaya

Untuk menentukan besar jumlah biaya yang telah dikorbankan dalam suatu periode tertentu perlu diketahui secara jelas unsur-unsur yang dapat digolongkan sebagai biaya serta dasar dalam menentukan harga pokok barang yang siap untuk dipasarkan, adalah diperhitungkan pula biaya-biaya lainnya yang terjadi selama dari kegiatan proses produksi sampai produksi tersebut siap untuk dijual di pasar. Adapun pengorbanan yang termasuk biaya, dapat dijadikan dasar penentuan nilai persediaan terhadap produk yang belum terjual sampai pada periode tertentu. Unsur biaya-biaya yang dimaksud disini dapat diklasifikasikan (digolongkan) secara berbeda-beda, tergantung dari jenis dan keperluan perusahaan yang bersangkutan.

Dalam hubungannya dengan pengklasifikasian terhadap biaya-biaya, berikut ini akan dikemukakan pendapat beberapa ahli antara lain menurut Matz Ustry (1997) yang menggolongkan biaya ke dalam 4 (empat) golongan yang didasarkan atas kaitannya/hubungannya antara biaya dan produk, volume produksi, departemen pabrikase serta satu periode akuntansi suatu perusahaan, yaitu:

- a) Biaya dalam hubungannya dengan produk
Penggolongan mengkaitkan biaya pada operasi suatu perusahaan. Total biaya operasi terdiri dari biaya pabrik dan biaya komersil.
- b) Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi
Terdapat dua jenis biaya yang berkaitan dengan *out put* yang dihasilkan perusahaan, yaitu biaya yang jumlahnya secara langsung dipengaruhi oleh perubahan volume produksi dan digolongkan sebagai biaya variabel. Sedangkan biaya yang jumlahnya relatif tetap walaupun terjadi perubahan volume *out put* yang dihasilkan digolongkan sebagai biaya tetap.
- c) Biaya dalam hubungannya dengan Departemen Pabrikasi
Dalam perusahaan umumnya terdapat dua departemen, yaitu departemen produksi; biaya yang dikeluarkan akan dibebankan pada produk tersebut dan departemen jasa; yang mana biaya merupakan bagian dari total biaya overhead pabrik.
- d) Biaya dalam hubungannya dengan satu periode akuntansi
Dalam hal ini biaya dibagi ke dalam dua jenis yakni pengeluaran modal adalah untuk memperoleh manfaat dimasa yang akan datang dan pengeluaran pendapatan adalah untuk mendapatkan manfaat pada periode sekarang.

D. Pengertian Laba

Laba didefinisikan dengan pandangan yang berbeda-beda. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Menurut Sofyan Syafii Harahap (2001) yang dimaksud dengan laba adalah “perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.” Definisi lain atas pengertian laba dikemukakan oleh Zaki Baridwan (1997) dimana laba didefinisikan sebagai “kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha pada suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik.”

E. Pengertian Penjualan

Analisis hubungan biaya-volume-laba tidak hanya bermanfaat bagi manajemen yang perusahaannya menjual satu jenis produk tetapi juga bermanfaat pada perusahaan yang menjual beberapa jenis produk. Demikian pula pada perusahaan yang menjual berbagai jenis barang dagang atau jasa dapat menggunakan analisis biaya-volume-laba untuk perencanaan.

Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai, peralatan kas, atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya diketahui.

Welsch, Hilton, Gordon yang diterjemahkan oleh Purwatiningsih (2000) dalam bukunya Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba, yang mengemukakan bahwa : Proses perencanaan penjualan adalah bagian penting dari perencanaan dan pengendalian laba ; a) menyediakan dasar bagi keputusan manajemen tentang pemasaran, dan b) berdasarkan keputusan tersebut, merupakan pendekatan terorganisir untuk pembuatan rencana penjualan yang menyeluruh.” Jika rencana penjualan tidak realistis, kebanyakan tapi tidak semua, maka bagian-bagian lain dari rencana laba keseluruhan juga tidak realistis.

Analisis hubungan biaya-volume-laba tidak hanya bermanfaat bagi manajemen yang perusahaannya menjual satu jenis produk tetapi juga bermanfaat pada perusahaan yang menjual beberapa jenis produk. Demikian pula pada perusahaan yang menjual berbagai jenis barang dagangan atau jasa dapat menggunakan analisis biaya-volume-laba untuk perencanaan laba.

Komposisi penjualan (*sales mix*) adalah kombinasi relatif berbagai jenis produk terhadap total pendapatan penjualan dalam suatu perusahaan. Manajemen harus berusaha agar mencapai kombinasi atau komposisi yang dapat menghasilkan jumlah laba yang paling besar. Jumlah laba yang besar dapat dicapai jika sebagian besar komposisi produk yang dijual mempunyai kontribusi margin tinggi. Perubahan komposisi penjualan dari jenis produk yang menghasilkan kontribusi margin rendah ke produk yang menghasilkan kontribusi margin yang tinggi mengakibatkan total laba bertambah. Sebaliknya perubahan komposisi penjualan dari jenis produk menghasilkan kontribusi margin tinggi ke jenis produk yang menghasilkan kontribusi margin rendah mengakibatkan total laba berkurang.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa peranan penjualan merupakan sumbangan yang sangat besar artinya dalam upaya suatu perusahaan mencapai tujuannya. Penjualan dapat diklasifikasikan ke dalam dua bagian sebagai berikut :

- a) Penjualan tunai, yaitu penjualan yang dilakukan dalam pembayarannya diberikan pada saat barang diserahkan (seketika).
- b) Penjualan secara kredit, yaitu penjualan yang dilakukan dimana pembayarannya diperoleh secara kredit (di kemudian hari).

F. Perencanaan Laba

Dalam suatu manajemen harus dapat mencapai suatu target laba yang telah ditentukan oleh perusahaan, maka dari itu perusahaan harus membuat suatu rencana secara terperinci yang dapat dipakai untuk membantu menilai kinerja perusahaan. Perencanaan merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan dan harus mempertimbangkan siapa yang memiliki wewenang dan tanggung jawab untuk melakukannya.

G. Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba

Analisis biaya volume dan laba (*Analisis Break Even Point*) merupakan alat untuk mengetahui volume produksi yang dilaksanakan sudah mendatangkan keuntungan atau sebaliknya merugikan. Selanjutnya analisis break even dapat memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya terhadap kemungkinan memperoleh laba di masa mendatang. Sehingga break even dapat digunakan sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.

Perusahaan dapat menggunakan perhitungan di dalam menentukan *Break Even Point*. Perhitungan *Break Even Point* tersebut terbagi menjadi dua (L. Gayle Rayburn, 1999) yaitu :

1) Metode Persamaan (*Equation Method*)

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= (\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}) - \text{Biaya Tetap} \\ \text{Penjualan} &= \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba} \end{aligned}$$

2) Metode Margin Kontribusi (*Contribution Margin Method*)

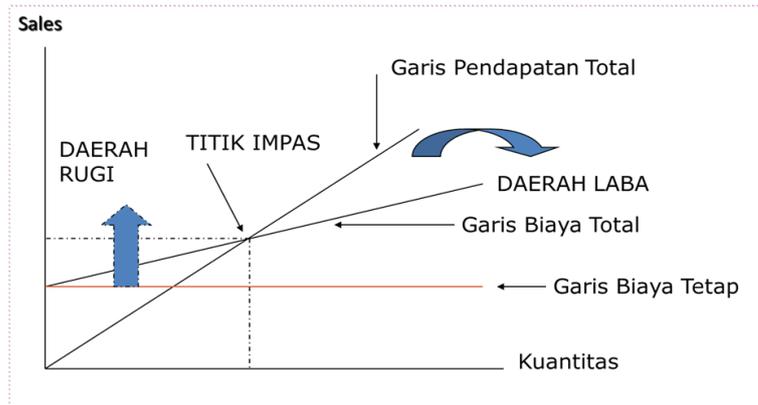
Margin Kontribusi adalah selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit.

❖ $\text{BEP dalam unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$

❖ $\text{BEP dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$

❖ $\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$

Grafik *Break Even Point*



Istilah *Break Even Point* yang dikenal antara lain :

1) *Break Even Volume*

Istilah ini menunjukkan besarnya produksi (volume) dimana jumlah hasil yang diharapkan dari penjualan sama besarnya dengan total biaya yang dikorbankan dalam periode tertentu.

2) *Break Even Sales*

Hal ini menunjukkan besarnya jumlah unit barang yang dijual, dimana hasil penjualan seluruhnya sama besarnya dengan biaya keseluruhan yang dikeluarkan dalam periode tertentu. Dengan demikian melalui *Break Even Point* dapat

direncanakan jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian lebih dari pada itu break even point dapat dijadikan dasar untuk mendirikan perusahaan secara efisien.

Berdasarkan uraian yang telah diberikan sebelumnya, maka perlu sekali manager perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil menguasai dan memahami apa yang disebut *break even point*. Dalam hal ini analisa *break even point* disamping dapat digunakan untuk mencapai laba tertentu juga dapat digunakan untuk berbagai bahan pertimbangan oleh manager perusahaan di dalam mengambil keputusan.

Mengenai kegunaan-kegunaan analisa *Break Even*, Soehardi Sigit (1993) dikemukakan sebagai berikut :

- 1) Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba atau *profit planning*.
- 2) Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu untuk alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan *Break event* atau dalam gambar (chart) break even, jadi sebagai alat pengendalian atau *controlling*.
- 3) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa *Break Even* dan laba yang ditargetkan.
- 4) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manager, misalnya seorang manager akan mengambil suatu keputusan tertentu, terlebih dahulu menanyakan berapakah titik break evennya.

Dari uraian di atas kita telah banyak mengetahui tentang pengertian biaya yaitu pengeluaran-pengeluaran yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan, sehingga jelas sangat erat hubungannya dengan penetapan harga jual dari barang-barang yang dihasilkan. Untuk menghindari agar tidak terjadi kesalahan dalam menetapkan harga jual tersebut, sangat diperlukan kalkulasi biaya.

Analisis break even merupakan alat bantu yang sangat bermanfaat dalam setiap pengambilan keputusan manajemen. Salah satu keunggulan utama dari alat bantu ini adalah kesederhanaannya. Akan tetapi, karena kesederhanaannya itu, maka penggunaannya di dalam praktek juga sangat terbatas. Dalam beberapa keadaan, keterbatasan-keterbatasan tersebut dapat ditutupi dengan break even dasar. Keterbatasan-keterbatasan dari analisis break even sebagai berikut : (Abd. Halim dan Bambang Supomo, 1990).

- 1) Kesulitan-kesulitan untuk biaya
- 2) Kesulitan-kesulitan dalam menafsirkan hubungan antara biaya dan volume
- 3) Asumsi mengenai biaya dan penghasilan yang bersifat lurus
- 4) Kesulitan penerapan di dalam produk beragam (multi produk)
- 5) Sifat jangka pendek break even

H. Asumsi-Asumsi Penggunaan Break Even Point

Dalam perencanaan laba dengan teknik break even digunakan asumsi-asumsi sebagaimana dikemukakan oleh Soehardi Sigit (1993) sebagai berikut :

- 1) Harga jual produk perunit (satuan) yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkatan volume penjualan dalam periode yang bersangkutan apabila asumsi ini tidak terpenuhi penghasilan penjualan tidak dapat digambarkan dalam garis lurus.

- 2) Semua biaya yang dianggarkan dapat dikelompokkan ke dalam elemen biaya variabel yang mempunyai tingkat variabelitas terhadap produk yang di produksi atau dijual, bukan atas dasar kegiatan yang lain.
- 3) Harga dari biaya atau masukan (misalnya harga bahan baku, upah langsung dan lain-lain) yang dianggarkan tetap konstan pada berbagai tingkatan kegiatan, sehingga biaya dapat digambarkan dalam garis lurus.
- 4) Kapasitas yang dimiliki perusahaan tidak berubah, misalnya karena adanya ekspansi, karena perubahan kapasitas yang dimiliki akan merubah pola hubungan biaya, volume, laba.
- 5) Tingkat efisiensi dari perusahaan tidak berubah, karena program efisiensi yang sangat berhasil atau terjadinya pemborosan yang luar biasa akan berpengaruh pada pola hubungan biaya-volume-laba.
- 6) Tingkat dan metode teknologi yang dimiliki perusahaan tidak berubah, perubahan teknologi juga dapat mengubah pola hubungan biaya-volume-laba.
- 7) Apabila perusahaan menjual beberapa macam produk, maka komposisi produk yang dianggarkan pada berbagai tingkat penjualan tidak berubah, perubahan komposisi akan mengakibatkan berubahnya prosentase batas kontribusi.
- 8) Bahwa ada sinkronisasi di dalam perusahaan yang bersangkutan antara produksi dan penjualan barang yang diproduksi itu tentu terjual dalam periode yang bersangkutan.

METODE PENELITIAN

Dalam upaya pengumpulan data yang valid, maka diperlukan instrumen-instrumen penelitian. Menurut Sugiyono (2007) instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena obyek, yang secara spesifik fenomena ini merupakan variabel penelitian. Maka pada penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian yaitu digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah, dengan wawancara terstruktur, dan selanjutnya akan dianalisis secara kuantitatif.

Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan data yang terkait dengan penjualan dan biaya yang ada di PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso. Sedangkan yang menjadi sampel dilakukan dengan cara *purposive sampling*, yaitu dipilih secara sengaja yaitu data biaya dan penjualan mobil Toyota pada tahun 2013.

Teknik analisis yang akan diaplikasikan dalam upaya pemecahan masalah yang telah dikemukakan maka penulis dapat menggunakan metode analisis (L. Gayle Rayburn, 1999) sebagai berikut :

1. Perhitungan *Break Even Point*

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{BEP dalam unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

$$\text{BEP dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

2. Menentukan Perencanaan Laba

$$\text{Penjualan Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Kontribusi Perunit}}$$

$$\text{Penjualan Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Unsur-Unsur Biaya

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba. Besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran terhadap kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan. Oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar. Sehubungan dengan hal tersebut agar dapat mengusahakan dengan baik maka biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan harus dibebankan secara baik sesuai dengan unsur-unsur biaya yang terdapat dalam perusahaan tersebut.

Pada perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso yang bergerak dalam bidang penjualan mobil Toyota dengan berbagai type, perlu adanya penentuan secara keseluruhan biaya-biaya yang terjadi dalam penyelenggaraan usahanya berdasarkan klasifikasi menurut sifat-sifat dari biaya tersebut.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu. Adapun klasifikasi biaya tetap berdasarkan pengeluaran dalam operasional perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso adalah:

- 1) Biaya gaji karyawan
- 2) Biaya penyusutan aktiva tetap
- 3) Iuran retribusi dan pajak
- 4) Administrasi bank

Sebagai gambaran biaya tetap perusahaan, untuk lebih jelasnya berikut ini adalah uraian-uraian unsur-unsur biaya tetap yaitu:

- 1) Biaya Gaji Karyawan

Biaya gaji yang dimaksudkan adalah biaya tenaga kerja langsung yang jasanya digunakan dalam hubungannya dengan proses penjualan. Golongan biaya tenaga kerja langsung adalah karyawan yang bekerja pada bagian masing-masing. Adapun biaya tenaga kerja pada tahun 2013 sebesar Rp. 921.600.000,-.

- 2) Biaya Penyusutan Aktiva Tetap

Aktiva tetap yang dimaksudkan adalah bangunan dan kendaraan. Aktiva tetap yang dipakai sebagai penunjang kegiatan operasional dari waktu ke waktu akan mengalami penurunan nilai aktiva dalam pemakaiannya. Berdasarkan sumber dari perusahaan, maka selama tahun 2013 perusahaan telah menetapkan penyusutan aktiva tetap, yaitu sebesar Rp. 1.682.400.000,-.

- 3) Iuran Retribusi dan Pajak

Pajak adalah iuran yang disetor ke kas negara melalui Kantor Pajak dan retribusi yang di setor ke Kas Daerah melalui Pemda setempat yang mengelola berdasarkan Peraturan Daerah. Adapun iuran retribusi dan pajak sebesar Rp. 8.786.000,-.

- 4) Administrasi bank selama tahun 2013 yaitu sebesar Rp. 20.000,- X 264 (hari efektif kerja) = Rp. 5.280.000,-.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.1
Biaya Tetap pada PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso Tahun 2013

| No | Keterangan | Jumlah Biaya (Rp) |
|----|-------------------------------|-------------------|
| 1 | Biaya Gaji Karyawan | 921.600.000 |
| 2 | Biaya Penyusutan Aktiva Tetap | 1.682.400.000 |
| 3 | Iuran Retribusi dan Pajak | 8.786.000 |
| 4 | Administrasi Bank | 5.280.000 |
| | Jumlah Biaya Tetap | 2.618.066.000 |

Sumber Data : PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan naik turun sebanding dengan hasil penjualan atau volume kegiatan, tetapi setiap satuan penjualan tetap. Yang termasuk dalam biaya variabel yang ada pada PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso adalah:

- 1) Biaya penjualan
- 2) Biaya telepon
- 3) Biaya listrik dan air
- 4) Biaya pemeliharaan

Untuk lebih jelasnya data tersebut dengan data yang diperoleh dari bagian pembukuan bahwa besarnya biaya variabel adalah sebagai berikut:

- 1) Biaya Penjualan, terdiri dari :

Biaya penjualan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso selama tahun 2013 sebesar Rp. 17.445.660,-.

b. Biaya Telepon

Biaya telepon PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso selama tahun 2013 sebesar Rp. 81.060.000,-.

c. Biaya Listrik dan Air

Untuk memenuhi kebutuhan kegiatan penjualan perusahaan memerlukan listrik dan air sebagai penerangan dan memudahkan kegiatan produksi. Adapun biaya listrik dan air sebesar Rp. 13.579.800,-

d. Biaya Pemeliharaan

| | | |
|------------------------|-----|--------------|
| a) Pemeliharaan Gegung | Rp. | 3.394.200,- |
| b) Kendaraan | Rp. | 1.242.000,- |
| c) Inventaris | Rp. | 5.565.800,- |
| Jumlah | Rp. | 10.202.000,- |

e. Harga Pokok Penjualan

Dalam melakukan penjualan, PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso menetapkan harga pokok penjualan tahun 2013 sebesar Rp. 97.858.724.603,-

Dengan demikian secara keseluruhan biaya variabel dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2
Biaya Variabel pada PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso
Tahun 2013

| No | Keterangan | Jumlah Biaya (Rp) |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| 1 | Biaya Penjualan | 17.445.660 |
| 2 | Biaya Telepon | 81.060.000 |
| 3 | Biaya Listrik dan Air | 13.579.800 |
| 4 | Biaya Pemeliharaan | 10.202.000 |
| 5 | Harga Pokok Penjualan | 97.858.724.603 |
| Jumlah Biaya Variabel | | 97.981.012.063 |

Sumber Data : PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso

c. Unsur-Unsur Pendapatan

Selama tahun 2013 perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso memperoleh pendapatan usahanya dari hasil penjualan mobil merk Toyota. Sesuai dengan data perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso, maka jumlah pendapatan selama 2013 dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.3
Penjualan Mobil Toyota
Tahun 2013

| Type | Penjualan Tahun 2013 | Harga/Unit (Rp) | Total (Rp) |
|--------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Innova | 22 | 297.900.000 | 6.553.800.000 |
| Avanza G | 215 | 175.500.000 | 37.732.500.000 |
| Avanza E | 38 | 164.800.000 | 6.262.400.000 |
| Avanza Veloz | 59 | 192.000.000 | 11.328.000.000 |
| Dyna Casis | 61 | 319.700.000 | 19.501.700.000 |
| Dyna Damp | 29 | 320.800.000 | 9.303.200.000 |
| Vios | 3 | 283.700.000 | 851.100.000 |
| Fortuner | 6 | 528.100.000 | 3.168.600.000 |
| Yaris | 12 | 253.000.000 | 3.036.000.000 |
| Hilux Single Cabin | 81 | 183.400.000 | 14.855.400.000 |
| Hilux Double Cabin | 24 | 380.100.000 | 9.122.400.000 |
| Rush | 28 | 230.200.000 | 6.445.600.000 |
| Agya | 13 | 119.800.000 | 1.557.400.000 |
| Etios | 3 | 180.600.000 | 541.800.000 |
| Corolla Altis | 1 | 432.500.000 | 432.500.000 |
| Jumlah | 595 | 4.062.100.000 | 130.692.400.000 |

Sumber : PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso, 2014

d. Analisis Break Even Point

Setelah diketahui kedua jenis biaya, yakni biaya tetap dan biaya variable tersebut di atas, maka berikut ini disajikan data penjualan mobil Toyota pada PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso.

Untuk dapat menentukan besarnya *Break Even Point* pada perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso, harus diketahui masing-masing besarnya biaya tetap, biaya variabel dan besarnya volume penjualan dalam suatu periode. Kita ketahui bahwa besarnya masing-masing unsur *Break Even Point* pada perusahaan tersebut adalah sebagai berikut :

- Hasil penjualan selama tahun 2013 Rp. 130.692.400.000,-
- Biaya tetap selama tahun 2013 Rp.2.618.066.000,-
- Biaya variabel tahun 2013 Rp. 97.981.012.063,-
- Penjualan mobil selama tahun 2013 adalah 595 unit

Terhadap data penjualan di atas, dilakukan perhitungan *Break Even Point*, sebagai berikut :

- Margin Kontribusi = Penjualan – Biaya Variabel
 = Rp.130.692.400.000-Rp.97.981.012.063
 = Rp.32.711.387.937,-
- Rasio Margin Kontribusi = $\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$
 = $\frac{\text{Rp.32.711.387.937,-}}{\text{Rp.130.692.400.000,-}}$
 = 0,25
- BEP Unit = $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi / Unit}}$
 = $\frac{\text{Rp.2.618.066.000,-}}{\text{Rp.32.711.387.937,- / 595}}$
 = Rp.2.618.066.000,-
 = $\frac{\text{Rp.54.977.123,-}}{47,6} = 48 \text{ Unit}$
- BEP Rupiah = $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$
 = $\frac{\text{Rp.2.618.066.000,-}}{0,25}$
 = Rp. 10.472.264.000,-

e. Menentukan Perencanaan Laba

Perencanaan laba memiliki kegunaan yaitu sebagai dasar untuk menyusun anggaran yang akan diproduksi karena jumlah yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh berapa banyak perusahaan yang bersangkutan mampu menjual produk tersebut.

Untuk dapat menentukan perencanaan laba pada perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso, harus diketahui laba yang diharapkan perusahaan. Misalkan Perusahaan mengharapkan laba sebesar Rp. 5.000.000.000,- maka perencanaan laba dapat dihitung sebagai berikut :

a. $\text{Penjualan Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Margin Kontribusi / Unit}}$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. 2.618.066.000} + \text{Rp. 5.000.000.000}}{\text{Rp.32.711.387.937} / 595} \\
 &= \frac{\text{Rp. 7.618.066.000}}{\text{Rp. 54.977.123}} \\
 &= 138 \text{ Unit} \\
 \text{b. Penjualan Rupiah} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 &= \text{Rp. } \frac{\text{2.618.066.000} + \text{Rp. 5.000.000.000}}{0,25} \\
 &= \frac{\text{Rp. 7.618.066.000}}{0,25} \\
 &= \text{Rp. 30.472.264.000,-}
 \end{aligned}$$

Jadi, apabila perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso pada tahun 2014 mengharapkan laba sebesar Rp. 5.000.000.000,- maka perusahaan harus menjual produk dengan jumlah 138 unit dan melakukan penjualan sebesar Rp. 30.472.264.000,-.

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian dan analisa data yang penulis telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan:

1. PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso pada tahun 2013 BEP perunit mencapai 48 unit dan BEP rupiah pada posisi Rp. 10.472.264.000,-.
2. Berdasarkan hasil analisis bahwa PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso dapat melakukan perencanaan penjualan pada tahun 2014 dengan laba yang diharapkan sebesar Rp. 5.000.000.000,- maka perusahaan harus menjual produk sebanyak 138 unit dan melakukan penjualan sebesar Rp. 30.472.264.000,-.

B. Saran

Setelah mengemukakan beberapa kesimpulan di atas selanjutnya penulis kemukakan pula beberapa saran sebagai berikut:

1. Dengan adanya perhitungan *Break Even Point* pada perusahaan PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso, maka diharapkan dapat dijadikan dasar untuk penjualan periode berikutnya.
2. Agar penjualan yang dilakukan oleh PT. Hadji Kalla (Kalla Toyota) Cabang Poso dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan, maka perusahaan harus memperhatikan penjualan minimal yang harus dipertahankan oleh perusahaan dan memperluas daerah pemasarannya ke seluruh daerah, serta memperhatikan pelayanan terhadap pihak konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd. Halim dan Bambang Supomo, *Akuntansi Biaya*, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 1990.
- Eugene F. Brigham, Joel F. Houston, *Manajemen Keuangan Edisi Kedelapan*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001.

- L. Gayle Rayburn, *Akuntansi Biaya Edisi Keenam*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1999.
- Matz Usry, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1997.
- Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Penerbit STIE, YKPN, Yogyakarta, 1993.
- Soehardi Sigit, *Analisis Break Event Point*, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 1993.
- Sofyan Syafii Harahap, *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*, Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, Penerbit Alfabeta, Jakarta, 2007.
- Welsch, Hilton, Gordon, *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba*, Terjemahan Purwatiningsih, Penerbit Lingkaran Pustaka, Jakarta 2000.
- Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, Penerbit BPFE, Yogyakarta, 1997.

PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN ANGGOTA PRIMER KOPERASI KEPOLISIAN POSO

Sudarto Usuli¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso
Email : sudarto@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh variabel keandalan, koresponsifan, keyakinan, empati, dan berwujud, terhadap kepuasan anggota Primer Koperasi Kepolisian Poso. Penelitian ini dilaksanakan di Primer Koperasi Kepolisian Poso. Sampel Penelitian yaitu 30 orang pelanggan. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data dikumpulkan melalui, wawancara, dokumen, dan kuisioner dengan menggunakan daftar pertanyaan, data tersebut dianalisis dengan menggunakan Regresi Linear Berganda.

Hasil penelitian Dari ke lima variabel penelitian (Kualitas Pelayanan) Variabel Kualitas Pelayanan dari kelima variabel penelitian. Hasil Uji t (Parsial) tidak berpengaruh signifikan dua variabel (ketanggapan dan kehandalan) sedangkan yang berpengaruh signifikan tiga variabel (empati, jaminan dan bukti fisik) terhadap Kepuasan Anggota pada Primer Koperasi Kepolisian Poso. Kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat dilakukan dengan menggunakan besaran angka *R square*. Hasil *R square* diperoleh sebesar 0,536. Angka ini menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel bebas yaitu sebesar 53,6 % dan 46,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada dalam penelitian ini. Hasil analisis regresi berganda diperoleh nilai R sebesar 0,732. Kualitas pelayanan mempunyai korelasi Kuat karena berada diantara (0,60 – 0,799).

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Kepuasan, Anggota Primer dan Koperasi

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kepuasan anggota koperasi senantiasa menjadi fokus dari setiap kegiatan usaha koperasi primer Polres Poso. Kepuasan anggota merupakan evaluasi setelah pembelian di manaapa yang dipilih sekurang-kurangnya sama atau melebihi harapan anggota. Persaingan yang semakin ketat menyebabkan setiap perusahaan saling bersaing dalam memberikan kepuasan kepada anggota koperasi. Tujuan utama koperasi adalah untuk memuaskan anggotanya. Sehingga keberhasilan koperasi ditentukan oleh kepuasan yang diberikan kepada anggotanya

Koperasi sebagai unit usaha sudah selayaknya memperhatikan pada anggotanya. Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.

Koperasi Primer Kepolisian Poso beralamatkan di Jalan Pulau.Sumatra No.24 Kecamatan Poso Kota, Kabupaten Poso.Koperasi Primer POLRES Poso merupakan suatu usaha bisnis yang berbentuk Koperasi yang berada dibawah naungan Polres Poso.Koperasi ini sebagai usaha bersama dalam membantu sesama bagi anggota yaitu anggota POLRES Poso. Selanjutnya bahwa struktur organisasi koperasi primer ini terdiri dari: Rapat Anggota, Badan Pengawas, Pembina Teknis, Pembina Fungsi, Pengurus, Tata Usaha, Unit Simpan Pinjam, Unit Waserda, Unit Foto Copy dan Unit Perlengkapan.

Dalam persaingan mendapatkan konsumen, perusahaan-perusahaan secara berangsur-angsur manitikberatkan pada kualitas layanan yang diberikan dan tingkat kepuasan konsumen. Strategi tersebut sangat menguntungkan perusahaan dan konsumen. Peningkatan kualitas layanan yang disediakan dapat menarik para konsumen lebih banyak. Sehingga dari hal tersebut, dibutuhkan peningkatan dari teknik untuk analisis tingkat kepuasan konsumen. Teknik-teknik tersebut membuat aspek-aspek penting dari layanan yang disediakan dapat diidentifikasi dan kepuasan konsumen dapat ditingkatkan (Cuomo, 2000 dalam Eboli dan Mazzula, 2007:2) Upaya peningkatan kualitas pelayanan pada umumnya difokuskan dalam pengukuran *reliability, responsitiveness, assurance, empathy, dan tangibles* (Andreani, 2007:59).

Dari latar belakang dan uraian di atas, maka dalam penelitian ini mengambil judul "**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN ANGGOTA PRIMER KOPERASI KEPOLISIAN POSO**".

B. Rumusan Masalah

Masalah pokok dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut: Bagaimana pengaruh Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Anggota Primer Koperasi Kepolisian Poso.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Manajemen

Istilah Manajemen dalam bahasa latin "*Managiare*" yaitu "*Manus*" berarti tangan dan agree yang berarti melaksanakan. Sedangkan dalam bahasa inggris "to manage" yang berarti mengurus/membimbing/mengawasi. Pengertian manajemen, sampai saat ini belum ada kesepakatan yang universal dari para ahli. Definisi umum dari manajemen adalah merupakan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengawasan dan evaluasi terhadap sumber daya yang dimiliki oleh organisasi. Menurut Hasibuan, (2008:9) menyatakan bahwa : "Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber daya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.

Manajemen ini terdiri men, money, method, materials, machis, dan market" Menurut Samsudin, (2006) menyatakan bahwa : "Manajemen didefinisikan sebagai bekerja dengan orang-orang untuk mencapai tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penyusunan personalia atau kepegawaian (*staffing*), pengarahan dan kepemimpinan (*leading*), dan pengawasan (*controlling*)". Menurut P. Siagian, (2001) menyatakan bahwa : "Manajemen adalah kemampuan atau keterampilan untuk memperoleh suatu hasil dalam rangka pencapaian tujuan melalui kegiatan-kegiatan orang lain" Menurut G.R. Terry dalam Samsuddin(2006;17) menyatakan bahwa :Manajemen adalah suatu

proses yang khas, yang terdiri dari tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakkan, dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumberdaya manusia dan sumber-sumberdaya lainnya.

Dari beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah kemampuan atau keterampilan untuk memperoleh suatu hasil dalam rangka pencapaian tujuan organisasi yang telah ditentukan sebelumnya dengan menggunakan orang lain. Selanjutnya bahwa manajemen adalah suatu proses kegiatan untuk menggerakkan dan mengendalikan suatu usaha kerjasama dengan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

B. Konsep Manajemen Pemasaran

Pemasaran pada dasarnya merupakan kegiatan usaha yang diperlukan untuk mengakibatkan terjadinya pemindahan pemilikan barang atau jasa dan untuk menyelenggarakan distribusi fisiknya sejak dari produsen awal sampai konsumen akhir (Sigit, 2002). Konsep pemasaran bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen atau berorientasi pada konsumen (*consumer oriented*). Hal ini berbeda dengan pandangan yang terdahulu bahwa pemasaran berorientasi kepada produk, penjualan, dan keuangan perusahaan (Swasta dan Handoko, 2000). Seseorang dalam kehidupannya akan dipacu untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya berdasarkan skala prioritas dan kebutuhan tersebut berupa barang primer maupun barang sekunder.

C. Konsep Pelayanan

a. Pengertian Pelayanan

Istilah pelayanan berasal dari kata “layan” yang artinya menolong menyediakan segala apa yang diperlukan oleh orang lain untuk perbuatan melayani. Pada dasarnya setiap manusia membutuhkan pelayanan, bahkan secara ekstrim dapat dikatakan bahwa pelayanan tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan manusia, Sinambela (2010:3). Pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain yang langsung, Moenir (2006:16-17). Membicarakan pelayanan berarti membicarakan suatu proses kegiatan yang konotasinya lebih kepada hal yang abstrak (Intangible). Pelayanan adalah merupakan suatu proses, proses tersebut menghasilkan suatu produk yang berupa pelayanan, yang kemudian diberikan kepada pelanggan. Beberapa pakar yang memberikan pengertian mengenai pelayanan diantaranya adalah Harbani Pasolong, (2007:128). Harbani Pasolong (2007:4), pelayanan pada dasarnya dapat didefinisikan sebagai aktivitas seseorang, sekelompok dan/atau organisasi baik langsung maupun tidak langsung untuk memenuhi kebutuhan

Menurut Kotler dalam Sampara Lukman (2000:8) mengemukakan, pelayanan adalah setiap kegiatan yang menguntungkan dalam suatu kumpulan atau kesatuan, dan menawarkan kepuasan meskipun hasilnya tidak terikat pada suatu produk secara fisik. Selanjutnya Sampara Lukman (2000:5) pelayanan merupakan suatu kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antara seseorang dengan orang lain atau mesin secara fisik, dan menyediakan kepuasan pelanggan. Sedangkan definisi yang lebih rinci diberikan oleh Gronroos dalam Ratminto (2005:2) yaitu pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata yang terjadi akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal-hak lain yang disediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen/pelanggan.

b. Pengertian Kualitas Pelayanan

Definisi kualitas pelayanan terpusat pada pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen. Menurut Wyckof yang di kutip Arif (2007:118).” Menyatakan bahwa kualitas jasa adalah tingkat keunggulan yang di harapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan.”

Arif (2007:118) mengatakan ada dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas jasa/pelayanan yaitu *expected service* dan *perceived service* apabila jasa yang diterima sesuai dengan yang di harapkan maka kualitas jasa dipersepsikan baik atau memuaskan. Jika jasa yang diterima melampaui harapan pelanggan maka kualitas dipersepsikan ideal. Menurut Rangkuti (2006:79) definisikualitas pelayanan adalah penyampaian jasa yang akan melebihi tingkat kepentingan pelanggan. Menurut Tjiptono (2007:47), kualitas pelayanan adalah upaya penyampaian jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyapaiannya untuk mengimbangi harapan pelanggan.

3. Dimensi Kualitas Pelayanan

Irawan (2005 : 58) mengemukakan bahwa ada 5 dimensi kualitas pelayanan yaitu: *Tangible, Reliability, Responsiveness, Assurance dan Empathy*. Kelima dimensi kualitas pelayanan dapat diuraikan satu persatu sebagai berikut:

1. Bukti Fisik (*Tangible*)

Bukti fisik adalah merupakan suatu *service* yang bisa dilihat, bisa dicium dan bisa dirabah, maka aspek *tangible* menjadi penting sebagai ukuran terhadap pelayanan. Pelanggan akan menggunakan indra penglihatan untuk menilai suatu kualitas pelayanan.

Tangible yang baik akan mempengaruhi persepsi pelanggan. Pada saat yang bersamaan aspek *tangible* ini juga merupakan salah satu sumber yang mempengaruhi harapan pelanggan. Karena *tangible* yang baik, maka harapan responden menjadi lebih tinggi.

2. Keandalan (*Reliability*)

Reliability yaitu dimensi yang mengukur keandalan dari perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggannya. Dibandingkan dengan 4 dimensi kualitas pelayanan lainnya, yaitu *responsiveness, assurance, empathy* dan *tangible*, dimensi ini sering dipersepsikan paling penting bagi pelanggan dari berbagai industri jasa. Ada dua aspek dari dimensi ini. Pertama adalah kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan seperti yang dijanjikan. Kedua adalah seberapa jauh suatu perusahaan mampu memberikan pelayanan yang akurat atau tidak ada *error*.

3. Tanggapan (*Responsiveness*)

Responsiveness adalah dimensi kualitas pelayanan yang paling dinamis. Harapan pelanggan terhadap kecepatan pelayanan hampir dapat dipastikan akan berubah dengan kecenderungan naik dari waktu ke waktu.

4. Jaminan (*Assurance*)

Assurance yaitu dimensi kualitas yang berhubungan dengan kemampuan perusahaan dan perilaku *front-line* staf dalam menanamkan rasa percaya dan keyakinan kepada para pelanggannya. Berdasarkan banyak riset yang dilakukan, ada 4 aspek dari dimensi ini, yaitu keramahan, kompetensi, kredibilitas dan keamanan.

5. Empati (*Empathy*)

Empati adalah dimensi kelima dari kualitas pelayanan. Secara umum, dimensi ini memegang dipersepsi kurang penting dibandingkan dimensi *reliability* dan *responsiveness* di mata kebanyakan pelanggan.

4. Pengertian Kepuasan Konsumen

Pentingnya kepuasan konsumen berkaitan dengan persaingan yang makin ketat, serta tingkat kerugian dan keuntungan perusahaan. Khusus alasan yang terakhir, keuntungan, memang tidak selalu ditentukan oleh faktor kepuasan konsumen, tetapi juga oleh kepercayaan dan kesetiaan konsumen terhadap suatu produk dan perusahaan. Beberapa faktor itu jelas saling mempengaruhi karena di tengah ketatnya persaingan, kesetiaan konsumen menjadi hal yang sangat sulit dipertahankan. Kepuasan pelanggan merupakan respons pelanggan terhadap ketidaksesuaian antara tingkat kepentingan sebelumnya dan kinerja aktual yang dirasakannya setelah pemakaian Rangkuti (2002:30). Kepuasan pelanggan dipengaruhi oleh persepsi kualitas jasa, kualitas produk, harga dan faktor-faktor yang bersifat pribadi serta yang bersifat situasi sesaat.

Tjiptono (2005 : 349) mengemukakan bahwa : "Kepuasan konsumen adalah tanggapan emosional pada evaluasi terhadap pengalaman konsumsi suatu produk atau jasa."

Sumarwan (2003 : 322) mengemukakan bahwa : "Kepuasan dan ketidakpuasan konsumen merupakan dampak dari perbandingan antara harapan konsumen sebelum pembelian dengan yang sesungguhnya diperoleh konsumen dari produk yang dibeli tersebut.

Kepuasan pelanggan merupakan salah satu kunci keberhasilan suatu usaha, hal ini dikarenakan dengan memuaskan pelanggan, perusahaan dapat meningkatkan pendapatan (profit) dan mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas. Kotler (2005: 23), menyatakan bahwa kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang ia rasakan dibandingkan dengan harapannya. Dengan demikian dapat diartikan bahwa kepuasan pelanggan merupakan perbedaan antara yang diharapkan pelanggan (nilai harapan) dengan situasi yang diberikan perusahaan di dalam usaha memenuhi harapan pelanggan.

METODE PENJUALAN

A. Sifat Penelitian

Berdasarkan sifat masalahnya maka penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, yaitu melakukan penelitian tentang kualitas pelayanan terhadap kepuasan anggota koperasi menggunakan daftar pertanyaan, dengan harapan melalui pertanyaan peneliti mendapatkan data yang dibutuhkan untuk dianalisis.

B. Populasi dan Sampel

Populasi adalah Seluruh anggota koperasi primer kepolisian poso. Dan sampel adalah sebagian dari jumlah anggota koperasi yang diambil secara acak untuk menjadi responden dalam penelitian ini. Penelitian ini menggunakan metode proporsional *Stratified Random sampling* (sampel acak berstrata proporsional). Sebanyak 30 orang anggota koperasi.

C. Teknik Analisis Data

Dari hasil penelitian yang dikumpulkan, maka selanjutnya akan di analisis dengan menggunakan regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan anggotaprimmer Koperasi Kepolisian Poso dengan Analisis regresi linier berganda menggunakan rumus persamaan seperti yang dikutip dalam Sugiyono (2007), yakni:

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

Dimana:

- Y = Kepuasan anggota
- a = Konstanta
- b₁, b₂ = Koefisien regresi
- X₁ = *Tangible*
- X₂ = *Responsive*
- X₃ = *Reliability*
- X₄ = *Assurance*
- X₅ = *Emphaty*
- e = error

PEMBAHASAN

Untuk mengetahui sejauh mana kualitas pelayanan yang di berikan oleh Primer Koperasi Kepolisian Poso terhadap kepuasan anggota, maka perlu dilaksanakan analisis dari data yang telah dikumpulkan dengan menggunakan analisis regresi linier berganda

a. Hasil Uji Regresi Berganda

Analisis regresi dilakukan untuk mengetahui tingkat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat, yaitu Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan anggota pada Primer Koperasi Poso secara simultan maupun parsial, Hasil pengujian disajikan dalam rekapitulasi hasil analisis Regresi Berganda berikut ini :

Tabel Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi berganda

| Variabel | Koefisien Regresi (B) | T | Sig |
|-------------------------------|-----------------------|-------|---------|
| Bukti fisik (X ₁) | .070 | 0.070 | 0, .024 |
| Ketanggapan (X ₂) | .592 | 0,165 | 0, .274 |
| Kehandalan (X ₃) | ,010 | 0,007 | 0, .965 |
| Jaminan (X ₄) | .716 | 0,735 | 0, .001 |
| Empati (X ₅) | ,422 | 0.307 | 0, .042 |
| Konstanta | = 16,788 | | |
| R | = 0,732 | | |
| R square | = 0,536 | | |
| Adjusted R Square | = 0,439 | | |
| F _{hitung} | = 5, 545 | | |
| Signifikansi F | = 0, .002 | | |

Sumber : Output Analisis Regresi Berganda

Dari hasil analisis regresi linear berganda, diperoleh persamaan sebagai berikut :

$$Y = 16,788 + 0,070X_1 + 0,592X_2 + 0,010X_3 + 0,716X_4 + 0,422X_5$$

Konstanta sebesar 16,788 menyatakan bahwa jika tidak ada faktor Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2), Kehandalan (X_3), Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) maka kepuasan pelanggan adalah sebesar 16,788. Koefisien Bukti fisik (X_1) sebesar 0,070 menyatakan bahwa apabila faktor bukti fisik ditingkatkan dengan asumsi variabel lain di luar bukti fisik tetap, maka variabel dependen (Y) yang diukur mengalami peningkatan sebesar 7%. Koefisien Ketanggapan (X_2) sebesar 0,592 menyatakan bahwa apabila faktor ketanggapan ditingkatkan dengan asumsi variabel lain diluar ketanggapan tetap, maka variabel Dependen (Y) yang diukur mengalami peningkatan sebesar 59,2%. Koefisien Kehandalan (X_3) sebesar 0,010 menyatakan bahwa apabila apabila faktor kehandalan ditingkatkan dengan asumsi variabel lain diluar variabel kehandalan tetap, maka variabel dependen (Y) yang di ukur mengalami peningkatan sebesar 1%. Koefisien Jaminan (X_4) sebesar 0,716 menyatakan bahwa apabila apabila faktor Jaminan ditingkatkan dengan asumsi variabel lain diluar variabel kehandalan tetap, maka variabel dependen (Y) yang di ukur mengalami peningkatan sebesar 71,6%. Koefisien Empati (X_5) sebesar 0,422 menyatakan bahwa apabila faktor Empati ditingkatkan dengan asumsi variabel lain diluar variabel kehandalan tetap, maka variabel dependen (Y) yang di ukur mengalami peningkatan sebesar 42,2%.

Dari persamaan regresi diatas dapat disimpulkan bahwa dari kelima variabel independen (X_1, X_2, X_3, X_4 dan X_5) yang dianalisis, semua variabel memberikan pengaruh positif terhadap kepuasan anggota Primer Koperasi Kepolisian Poso.

a. Pengaruh Secara Simultan (Uji F)

Hasil analisis regresi berganda : variabel Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2), Kehandalan (X_3), Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) terhadap Kepuasan anggota (Y) Menunjukkan hasil nilai F_{hitung} adalah sebesar 5.545 dengan Signifikansi F sebesar 0.002 atau lebih kecil dari α 0,05 ($0,002 < \alpha$ 0,05), Hasil ini menyatakan bahwa secara simultan semua Variabel Bebas yaitu variabel Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2) Kehandalan (X_3) Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) berpengaruh signifikan terhadap Kepuasan Anggota (Y).

b. Pengaruh Secara Parsial (Uji t)

Berdasarkan uji t (parsial) melalui analisis regresi linier berganda, diperoleh hasil Variabel Bebas yaitu Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2) Kehandalan (X_3) Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) terhadap variabel Kepuasan anggota (Y) secara parsial dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Bukti fisik (X_1)

Analisis Regresi menunjukkan koefisien Regresi (B) sebesar 0,188 setiap penambahan atau pengurangan satu satuan bukti fisik (X_1), maka akan menambah atau mengurangi Kepuasan Anggota. Hasil uji t menunjukkan nilai probabilitas ($\text{sig } t$) = 0,024 lebih kecil dari α 0,05 ($\text{sig } t >$) artinya variabel bukti fisik secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kepuasan anggota (Y).

2) Ketanggapan (X_2)

Analisis Regresi menunjukkan koefisien Regresi (B) sebesar 0,165 % setiap penambahan atau pengurangan satu satuan Ketanggapan (X_2), maka akan menambah atau mengurangi Kepuasan anggota. Hasil uji t menunjukkan nilai probabilitas ($\text{sig } t$) = 0,274 lebih kecil dari α 0,05 ($\text{sig } t > \alpha$) artinya variabel ketanggapan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan anggota (Y).

3) Kehandalan (X_3)

Analisis Regresi menunjukkan koefisien Regresi (B) sebesar 0,007 setiap penambahan atau pengurangan satu satuan Kehandalan (X_3), maka akan menambah atau mengurangi Kepuasan Anggota. Hasil uji t menunjukkan nilai probabilitas ($\text{sig } t$) = 0,965 lebih besar dari 0,05 ($\text{sig } t > \alpha$) artinya variabel kehandalan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan anggota (Y).

4) Jaminan (X_4)

Analisis Regresi menunjukkan koefisien Regresi (B) sebesar, 0,075% setiap penambahan atau pengurangan satu satuan Jaminan (X_4), maka akan menambah atau mengurangi Kepuasan anggota. Hasil uji t menunjukkan nilai probabilitas ($\text{sig } t$) = 0,001 lebih kecil dari 0,05 ($\text{sig } t < \alpha$) artinya variabel Jaminan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kepuasan anggota (Y).

5) Empati (X_5)

Analisis Regresi menunjukkan koefisien Regresi (B) sebesar 0,303% setiap penambahan atau pengurangan satu satuan Empati (X_5), maka akan menambah atau mengurangi Kepuasan anggota. Hasil uji t menunjukkan nilai probabilitas ($\text{sig } t$) = 0,042 lebih kecil dari 0,05 ($\text{sig } t < \alpha$) artinya variabel Empati secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kepuasan anggota (Y).

Kesimpulan dari ke lima variabel penelitian (Kualitas Pelayanan) menunjukkan bahwa hasil Uji t (Parsial) tidak berpengaruh signifikan dua variabel (jaminan dan kehandalan) sedangkan yang berpengaruh signifikan tiga variabel (empati, ketanggapan dan bukti fisik) terhadap Kepuasan Anggota pada Primer Koperasi Kepolisian Poso.

b. Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk mengetahui kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat dilakukan dengan menggunakan besaran angka *R square*. Hasil *R square* diperoleh sebesar 0,536. Angka ini menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel bebas yaitu variabel Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2) Kehandalan (X_3) Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) terhadap variabel Kepuasan Anggota (Y) sebesar 53,6 % dan sisanya 46,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada dalam penelitian ini.

c. Koefisien Korelasi (R)

Hasil analisis regresi berganda diperoleh nilai R sebesar 0,732. Hasil ini menunjukkan bahwa semua variabel bebas yaitu variabel Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2) Kehandalan (X_3) Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) mempunyai keeratan hubungan dengan variabel Kepuasan anggota (Y) sebesar 36,0 Untuk koefisien korelasi (multiple r) sebesar 0,360 diartikan bahwa hubungan (korelasi) variabel independen Kualitas pelayanan (X) terhadap variabel dependen Kepuasan Anggota (Y) adalah sebesar 73,2% . hal tersebut menunjukkan bahwa korelasi variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai korelasi Kuat karena berada diantara (0,60 – 0,799).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

- a. Variabel Kualitas Pelayanan dari ke lima variabel penelitian (Kualitas Pelayanan) menunjukkan bahwa hasil Uji t (Parsial) tidak berpengaruh signifikan dua variabel (jaminan dan kehandalan) sedangkan yang berpengaruh signifikan tiga

- variabel (empati, ketanggapan dan bukti fisik) terhadap Kepuasan Anggota pada Primer Koperasi Kepolisian Poso.
- b. Kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat dilakukan dengan menggunakan besaran angka *R square*. Hasil *R square* diperoleh sebesar 0,536. Angka ini menunjukkan bahwa kontribusi semua variabel bebas yaitu variabel Bukti fisik (X_1) Ketanggapan (X_2) Kehandalan (X_3) Jaminan (X_4) dan Empati (X_5) terhadap variabel Kepuasan Anggota (Y) sebesar 53,6 % dan sisanya 46,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada dalam penelitian ini.
 - c. Hasil analisis regresi berganda diperoleh nilai R sebesar 0,732. Kualitas pelayanan mempunyai keeratan hubungan dengan variabel Kepuasan anggota (Y) sebesar 73,2% . hal tersebut menunjukkan bahwa korelasi variabel independen terhadap variabel dependen mempunyai korelasi Kuat karena berada diantara (0,60 – 0,799).

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofyan. 2002. *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep dan Strategi*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Angel, dkk, 2001, *Strategi Pemasaran*, Penerbit Liberty, Jakarta.
- Kotler Philip, 2001. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Dua Belas. PT. Indeks. Jakarta.
- _____. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Dua Belas. PT. Indeks. Jakarta
- _____. 2005. *Manajemen Pemasaran* (Edisi Ke empat) Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- _____. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Dua Belas. PT. Indeks. Jakarta.
- Kotler dan Armstrong, 2002. *Konsep Kepuasan*. Edisi Dua Belas. PT. Indeks. Jakarta.
- Love lock, 2005, *Service Marketing, Technology, People, Strategy*, Edisi Kedua, USA, and Prentice Hall International.
- Nasution, Nur M, 2004, *Manajemen Transportasi*. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta
- Salim, Abbas, 2003. *Manajemen Transportasi*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Swastha Basu dan Irawan 2001, *Manajemen Pemasaran*, Terjemahan Jaka Wasana, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- _____. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- _____. 2005. *Manajemen pemasaran*. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian* (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R dan D). Bandung: Alfabeta.
- _____. 2009, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. CV. Alfabeta: Bandung
- Tjiptono. 2006. *Konsep Pelayanan*, (Edisi Ke empat) Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- _____. 2000. *Konsep Jasa*, Edisi Kedua. Andi Offset. Yogyakarta
- Miro. 2002. *Pengertian Transportasi*. Indologistics. Jakarta

PENGARUH PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP KINERJA PEGAWAI PADA DINAS KEPENDUDUKAN DAN PENCATATAN SIPIL KABUPATEN POSO

Iswan M. Masirete¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso

Email : iswan@unsimar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk Mengetahui besarnya pengaruh pengembangan Sumber Daya Manusia Pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso. Lokasi penelitian Jl. P. Timor Poso. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik Pengumpulan data yaitu wawancara, kuisioner dan dokumentasi. Populasi seluruh Pegawai Negeri Sipil (PNS) pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso yang berjumlah 37 orang dan semuanya dijadikan responden dalam penelitian ini. Analisis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa koefisien regresi variabel pendidikan formal, sebesar 0,348 menyatakan bahwa apabila variabel pendidikan formal dinaikkan dengan asumsi variabel lain diluar variabel pendidikan formal tetap maka variabel kinerja pegawai yang diukur mengalami peningkatan. Koefisien regresi pendidikan dan pelatihan sebesar 0,680 menyatakan bahwa apabila variabel pendidikan dan pelatihan dinaikkan dengan asumsi variabel lain diluar variabel pendidikan dan pelatihan tetap, maka variabel kinerja pegawai yang diukur mengalami peningkatan. Koefisien korelasi (R) sebesar 0,551 atau 55,1% ini berarti termasuk kategori korelasi sedang. Koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,304 atau 30,4%. Artinya kinerja pegawai sebesar 30,4% ditentukan oleh variabel pendidikan formal dan pendidikan dan pelatihan. Sisanya sebesar 69,6% ditentukan oleh faktor lain diluar model.

Kata Kunci : Pengembangan, Sumber Daya Manusia, dan Kinerja Pegawai

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Rendahnya produktivitas pegawai negeri sipil tersebut, disebabkan karena kurangnya dari aspek keterampilan. Siagian (2008: 134) mengidentifikasi bahwa tiga jenis kelemahan keterampilan yang melekat pada pegawai Indonesia yaitu: 1) Kemampuan manajerial, yaitu kurangnya kemampuan memimpin menggerakkan bawahan, melakukan koordinasi dan mengambil keputusan. 2) Kemampuan teknis, yaitu kurangnya kemampuan untuk secara terampil yang bersifat pembangunan. 3) Kemampuan teknologis, yaitu kurangnya kemampuan untuk memanfaatkan hasil-hasil penemuan teknologi dalam pelaksanaan tugas seperti halnya *Automatic Data Processing* (ADP) atau *Electronic Data Processing* (EDP).

Di pihak lain, suatu organisasi di tengah-tengah masyarakat mempunyai misi dan tujuan ini, sehingga direncanakan kegiatan atau program, selanjutnya untuk pelaksanaan, pemantauan dan evaluasi kegiatan tersebut diperlukan tenaga yang profesional atau yang berkualitas baik. Sebagai konsekuensinya, pegawai yang dimiliki

harus disesuaikan, minimal diberi pendidikan dan pelatihan agar pemakaian alat baru tersebut dapat efisien. Hal ini membuktikan bahwa sumber daya manusia dalam suatu organisasi di lingkungan masyarakat memerlukan peningkatan atau pengembangan, agar mencapai hasil kerja yang optimal.

Namun disisi lain yang terjadi di Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso yang memiliki 37 orang pegawai di tuntut untuk mempunyai kualitas kerja yang tinggi dalam pelayanan kepada masyarakat. Pengembangan pegawai sering kurang mendapat perhatian ini terlihat dari kinerja pegawai dalam pembuatan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Akta lahir yang membutuhkan waktu yang lama dalam pengurusan serta banyaknya kesalahan dalam pencetakan kartu keluarga baik nama, tempat, tahun dan tanggal lahir masyarakat yang didata belum lagi lambatnya pendataan keluarga baru yang seharusnya sudah memiliki kartu keluarga sendiri dan sudah terpisah dari keluarga sebelumnya serta pendataan penduduk yang telah meninggal dan yang baru lahir belum mendapat perhatian yang serius yang mengakibatkan banyaknya penduduk yang memiliki identitas yang sama. Adanya kendala mengenai pengembangan kemampuan pegawai menyebabkan kualitas kerja cenderung belum dapat diwujudkan. Kualitas kerja pegawai masih kurang terlihat dari segi ketepatan dan kecepatan serta hasil kerja yang dilaksanakan belum sesuai dengan apa yang diharapkan. Hal ini menunjukkan terabaikannya aspek efisien dan sudah tentu juga tidak efektif. Menyadari hal tersebut, maka pegawai perlu dikembangkan atau dibina secara berkelanjutan agar mereka dapat secara konsisten memberikan kontribusi sesuai dengan tingkat profesional yang diharapkan serta lebih memiliki perilaku yang dapat diandalkan.

Dari uraian diatas, penulis menyadari akan pentingnya pengembangan pegawai dilaksanakan oleh instansi pemerintah yaitu, termasuk Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso. Bertitik tolak dari latar belakang masalah yang ada, penulis mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Pegawai Pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso”**.

B. Rumusan Masalah

Bertolak dari permasalahan tersebut diatas, maka penulis merumuskan masalah pokok dalam penelitian yaitu: ”Berapa besar pengaruh pelaksanaan pengembangan sumber daya manusia terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso”.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Sumber Daya Manusia

Menurut Nawawi (2003) yang dimaksudkan sebagai sumber daya manusia adalah meliputi tiga pengertian:

- a. Sumber daya manusia adalah manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi (disebut juga personil, tenaga kerja, pegawai atau karyawan).
- b. Sumber daya manusia adalah potensi manusia sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya.
- c. Sumber daya manusia adalah potensi yang merupakan asset dan berfungsi sebagai modal (*non material/ non financial*) didalam organisasi bisnis, yang dapat mewujudkan menjadi potensi nyata (*real*) secara fisik dan non fisik dalam mewujudkan eksistensi organisasi.

Sumber daya non manusia terdiri atas: Sumber daya alam (*natural resources*), modal, mesin, teknologi, material dan lain-lain. Kedua kategori sumber daya tersebut sama-sama pentingnya, akan tetapi sumber daya manusia merupakan faktor dominan, karena satu-satunya sumber daya yang memiliki akal, perasaan, keinginan karsa, kebutuhan, pengetahuan dan keterampilan, motivasi, karya dan potensi dan sebagainya. Pada prinsipnya SDM adalah satu-satunya sumber daya yang sangat menentukan organisasi. Organisasi yang memiliki tujuan yang amat bagus, dilengkapi dengan fasilitas, sarana dan prasarana yang canggih, akan tetapi tanpa mencapai tujuan. Sumber daya manusia dipahami sebagai kekuatan yang bersumber pada potensi manusia yang ada dalam organisasi dan merupakan modal dasar organisasi untuk melakukan aktivitas dalam mencapai tujuan.

Sumber daya manusia memiliki posisi yang sangat strategis dalam organisasi. Artinya, unsur manusia memegang peranan penting dalam melakukan aktivitas untuk mencapai tujuan. Untuk itulah maka eksistensi sumber daya manusia dalam organisasi sangatlah kuat.

i. Pengertian Pengembangan Sumber Daya Manusia

Thoha (2005:225) mengemukakan bahwa: "Pengembangan sumber daya manusia adalah suatu usaha yang terus menerus dan terencana yang dilakukan oleh manajemen untuk meningkatkan tingkat kecakapan pegawai dan performa organisasi".

Sedangkan Nawawi (2003) berpendapat bahwa: "Pengembangan sumber daya manusia dalam arti luas adalah seluruh proses pembinaan untuk meningkatkan kualitas serta taraf hidup manusia dari suatu negara, sedangkan dalam arti sempit pengembangan sumber daya manusia adalah peningkatan pendidikan dan pelatihan atau usaha menambah pengetahuan dan keterampilan sebagai proses yang tanpa akhir, terutama pengembangan diri sendiri".

Selain itu menurut Saydam (2000: 63) mengemukakan pengertian pengembangan sumber daya manusia adalah sebagai berikut : "Pengembangan pegawai (Sumber Daya Manusia), merupakan kegiatan yang harus dilaksanakan oleh organisasi, agar pengetahuan (*knowledge*), kemampuan (*ability*), dan keterampilan (*skill*) mereka sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan".

Menurut Effendi (2001:12) mengemukakan bahwa pengembangan sumber daya manusia menekankan manusia baik sebagai alat (*means*) maupun sebagai tujuan akhir pembangunan. Dalam jangka pendek, dapat diartikan sebagai pengembangan pendidikan dan pelatihan untuk memenuhi segala tenaga ahli teknik, kepemimpinan, tenaga administrasi.

Pengertian diatas meletakkan sebagai pelaku dan penerima pembangunan. Tindakan yang perlu dilakukan dalam jangka pendek memberikan pendidikan dan pelatihan untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja terampil.

Dalam hal ini Effendi (2001:13) mengemukakan bahwa meskipun unsur kesehatan dan gizi, kesempatan kerja, lingkungan hidup yang sehat, pengembangan karir di tempat kerja, dan kehidupan politik yang bebas termasuk pendukung dalam pengembangan sumber daya manusia, pendidikan dan pelatihan merupakan unsur terpenting dalam pengembangannya.

Menurut Sufyarman (2003:30) memberikan pengertian "Pengembangan sumber daya manusia (SDM) ialah sebagai suatu proses pembudayaan bangsa bertujuan untuk meningkatkan kualitas manusia Indonesia yang menguasai

pengetahuan, keterampilan, keahlian serta wawasan yang sesuai dengan perkembangan iptek. Wawasan yang sesuai era globalisasi adalah kemampuan untuk memandang jauh ke depan, wawasan mutu dan karya, serta wawasan inovasi dan perubahan yang sesuai dengan nilai dan sikap yang berkembang dalam masyarakat.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dikatakan bahwa dalam menghadapi persaingan di masa yang akan datang, tersedianya tenaga kerja dengan upah yang murah dan sumber daya alam yang melimpah tidak menjamin daya saing nasional dalam jangka panjang. Akan tetapi, daya saing tersebut akan semakin baik, bilamana didukung oleh kualitas sumber daya manusia dan kemampuan menguasai teknologi. Oleh karena itu, pengembangan kualitas sumber daya manusia merupakan prioritas utama dalam era persaingan global.

3) **Konsep Pengembangan Pegawai**

a. **Pendidikan Formal**

Setiap organisasi apapun bentuknya senantiasa akan berupaya dapat tercapainya tujuan organisasi yang bersangkutan dengan efektif dan efisien. Efektif maupun efektifitas organisasi sangat tergantung pada baik dan buruknya pengembangan sumber daya manusia atau anggota organisasi itu sendiri. Ini berarti bahwa sumber daya manusia yang ada dalam organisasi tersebut secara proporsional harus diberikan latihan dan pendidikan yang sebaik-baiknya, bahkan harus sesempurna mungkin.

Salah satu metode pengembangan pegawai adalah pendidikan. Siagian (2008:79) menyatakan bahwa : "Pendidikan sebagai keseluruhan proses, teknik dan metode belajar mengajar dalam mengalihkan suatu pengetahuan dari seseorang kepada orang lain sesuai dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya". Selanjutnya Purwono (2009:76) mengemukakan bahwa : "manusia itu belajar untuk berpikir sendiri dan mendorong perkembangan dasar yang ada padanya".

Pendidikan pegawai sangat perlu untuk diperhatikan agar prinsip *the right man on the right place* dapat diterapkan dalam kehidupan suatu organisasinya. Pada umumnya para pegawai tentunya mengaharapkan agar mereka ditempatkan sesuai dengan jenis dan tingkat pendidikan yang diikutinya.

Menurut Siagian (2008:173), "ini merupakan prinsip yang sangat mendasar dalam manajemen sumber daya manusia, apabila tidak diterapkan akan berakibat pada rendahnya produktivitas dan mutu kerja, tingkat kemungkinan yang cukup tinggi, keinginan yang besar dibarengi oleh kepuasan kerja yang rendah".

Ketepatan dalam penempatan tersebut dapat Siagian (2008:57) lebih lanjut menyatakan bahwa : Pendidikan dapat bersifat formal, akan tetapi dapat pula bersifat non formal. Pendidikan yang sifatnya formal ditempuh melalui tingkat-tingkat pendidikan, mulai dari sekolah taman kanak-kanak hingga, bagi sebagian orang. Pendidikan di lembaga pendidikan tinggi, terjadi di ruang kelas dengan program yang ada pada umumnya "structured". Dipihak lain, pendidikan yang sifatnya non formal dapat terjadi di mana saja kerana sifatnya yang "unstructured".

Pendapat diatas menyatakan bahwa pendidikan formal dimulai dari tingkat sekolah dasar sampai perguruan tinggi, sedangkan non formal adalah pendidikan yang diselenggarakan diluar pendidikan formal, dapat melalui pelatihan, kursus-kursus.

Pendidikan pada umumnya berkaitan dengan mempersiapkan calon tenaga yang diperlukan oleh suatu instansi atau organisasi. Notoatmodjo (2002:28)

mengemukakan bahwa “pendidikan formal di dalam suatu organisasi adalah suatu proses pengembangan kemampuan kearah yang diinginkan oleh organisasi yang bersangkutan”.

b. Pendidikan dan Pelatihan

Menurut Simamora (2004) bahwa Pendidikan dan pelatihan pegawai adalah suatu persyaratan pekerjaan yang dapat ditentukan dalam hubungannya dengan keahlian dan pengetahuan berdasarkan aktivitas yang sesungguhnya dilaksanakan pada pekerjaan.

Pendidikan dan pelatihan bagi pegawai adalah mengenal dan menguasai pekerjaan sedangkan bagi pegawai lama meningkatkan hasil pekerjaan baik sekarang maupun di masa yang akan datang, meningkatkan kerja pegawai apabila mendapatkan promosi. Pendidikan dan pelatihan tidak hanya berlaku bagi pegawai baru akan tetapi juga bagi pegawai lama yang sudah berpengalaman perlu belajar menyesuaikan dengan organisasi, orang-orangnya, kebijaksanaan-kebijaksanaannya dan prosedur-prosedurnya.

Dari pengertian diatas maka disimpulkan bahwa pendidikan dan pelatihan pegawai merupakan suatu persyaratan pekerjaan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan, keahlian dan pengetahuan berdasarkan aktivitas kerja yang sesungguhnya terinci dan rutin agar dapat menjalankan dan menyelesaikan pekerjaan yang diberikan kepadanya.

c. Tahap-tahap Pendidikan dan Pelatihan

Menurut Hasibuan (2006) bahwa proses atau langkah-langkah pendidikan dan pelatihan hendaknya dilakukan dengan memperhatikan: a) Sasaran, b) Kurikulum, c) Sarana, d) Peserta, e) Pelatih, f) Pelaksanan.

Setiap pendidikan dan pelatihan harus terlebih dahulu ditetapkan secara jelas sasaran yang ingin dicapai agar pelaksanaan program pendidikan dan pelatihan dapat diarahkan ke pencapaian tujuan organisasi.

Sedangkan Siagian (2008), menyatakan berbagai langkah perlu ditempuh dalam pendidikan dan pelatihan yaitu: a) penentuan kebutuhan, b) penentuan sasaran, c) penetapan isi program, d) identifikasi prinsip-prinsip belajar, e) pelaksanaan program, f) identifikasi manfaat, g) penilaian pelaksanaan program.

d. Tujuan Pendidikan dan Pelatihan

Dalam Pasal 2 Peraturan Pemerintah No. 101 Tahun 2000 disebutkan bahwa diklat bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, keahlian, keterampilan dan sikap agar dapat melaksanakan tugas jabatan secara profesional dengan dilandasi kepribadian dan etika Pegawai Negeri Sipil sesuai dengan kebutuhan instansi.

Menurut Moekijat (2003) tujuan pendidikan dan pelatihan antara lain:

1. Untuk mengembangkan keahlian sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih cepat dan lebih efektif.
2. Untuk mengembangkan pengetahuan, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan secara rasional.
3. Untuk mengembangkan sikap, sehingga menimbulkan kemauan kerjasama dengan teman-teman pegawai dan pimpinan.

Terlaksananya tujuan-tujuan tertentu dari pendidikan dan pelatihan memerlukan dukungan sepenuhnya dari penyelenggara serta unit para peserta itu sendiri. Mereka harus mempunyai kelayakan bahwa pendidikan dan pelatihan itu berguna bagi mereka sehingga mereka mau memanfaatkan kesempatan tertentu dengan baik.

d. Prinsip-prinsip Pendidikan dan Pelatihan

Yoder (2000) menyatakan bahwa prinsip-prinsip umum pendidikan dan pelatihan antara lain:

1. Perbedaan Individu (*Individual Differences*)
2. Hubungan dengan Analisis Jabatan (*Relation to Job Analysis*)
3. Motivasi (*Motivation*)
4. Partisipasi yang Aktif (*Active Participation*)
5. Seleksi Pengikut Latihan (*Selection of Trainees*)
6. Seleksi para Pelatih (*Selection of Trainers*)
7. Latihan bagi para Pelatih (*Trainer of Training*)
8. Metode Pelatihan (*Training Methods*)
9. Prinsip Belajar (Principle of Learning)

4) Kinerja Pegawai

a. Pengertian Kinerja Pegawai

Menurut Wibowo (2007: 7) kinerja berasal dari pengertian *performance*. Adapula yang memberikan pengertian *performance* sebagai hasil kerja atau prestasi kerja. Namun, sebenarnya kinerja mempunyai makna yang lebih luas, bukan hanya hasil kerja, tetapi termasuk bagaimana proses pekerjaan secara langsung.

Mathis dan Jackson (2006: 378) berpendapat bahwa kinerja (*performance*) pada dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan oleh karyawan. Kinerja karyawan yang umum untuk kebanyakan pekerjaan meliputi elemen yaitu kuantitas dari hasil, kualitas dari hasil, ketepatan waktu dari hasil, kehadiran dan kemampuan bekerja sama.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kinerja adalah perilaku yang ditunjukkan sebagai prestasi kerja yang dihasilkan oleh karyawan sesuai dengan perannya dalam perusahaan.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja

Menurut Mathis dan Jackson (2006 : 113-114), kinerja adalah awal dari suatu keberhasilan organisasi untuk mencapai tujuannya.

Ada 3 faktor utama yang mempengaruhi kinerja karyawan yaitu :

1. Kemampuan Individual

Kemampuan individual karyawan ini mencakup bakat, minat dan faktor kepribadian. Tingkat keterampilan, merupakan bahan mentah yang dimiliki seorang karyawan berupa pengetahuan, pemahaman, kemampuan, kecakapan interpersonal dan kecakapan teknis. Dengan demikian, kemungkinan seorang karyawan akan mempunyai kinerja yang baik, jika karyawan tersebut memiliki tingkat ketrampilan baik maka karyawan tersebut akan menghasilkan kinerja yang baik pula

2. Usaha yang Dicurahkan

Usaha yang dicurahkan dari karyawan bagi perusahaan adalah etika kerja, kehadiran, dan motivasinya. Tingkat usahanya, merupakan gambaran motivasi yang diperlihatkan karyawan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan baik. Dari itu, walaupun karyawan mempunyai tingkat ketrampilan untuk mengerjakan pekerjaan, akan tetapi tidak akan bekerja dengan baik jika hanya sedikit upaya. Hal ini berkaitan dengan perbedaan antara tingkat ketrampilan dengan tingkat upaya. Tingkat ketrampilan merupakan cermin dari apa yang dilakukan, sedangkan tingkat upaya merupakan cermin apa yang dilakukan.

3. Dukungan Organisasional

Dalam dukungan organisasional, perusahaan menyediakan fasilitas bagi pegawai dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan pegawai. Kinerja pegawai adalah apa yang mempengaruhi sebanyak mereka memberikan kontribusi pada organisasi.

c. Pengertian Pegawai Negeri Sipil

Dalam Undang-undang Nomor 43 Tahun 1999 dijelaskan kelancaran penyelenggaraan pemerintah dan pelaksanaan pembangunan nasional terutama tergantung dari kesempurnaan aparatur negara dan kesempurnaan aparatur negara pada pokoknya tergantung dari kesempurnaan pegawai negeri. Dalam rangka usaha mencapai tujuan nasional sebagai tersebut diatas diperlukan adanya Pegawai Negeri yang penuh kesetiaan dan ketaatan kepada Pancasila, Undang-undang Dasar 1945, negara dan pemerintah serta bersatu padu, bermental baik, berwibawa, kuat, berdaya guna, berhasil guna, bersih, berkualitas tinggi dan sadar akan tanggung jawabnya sebagai unsure paratur negara, dan abdi masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dikatakan bahwa pada dasarnya pegawai negeri adalah:

- d. Mereka yang telah memenuhi syarat-syarat yang ditentukan.
- e. Diangkat oleh pejabat yang berwenang.
- f. Diserahi tugas dalam suatu jabatan negeri atau tugas Negara lainnya.
- g. Diberi gaji menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Selanjutnya disebutkan jenis pegawai yaitu :

1. Pegawai Negeri terdiri dari :
 - a. Pegawai Negeri Sipil
 - b. Anggota Tentara Nasional Indonesia dan
 - c. Anggota Kepolisian Negara Republik Indonesia
2. Pegawai negeri sipil terdiri dari :
 - a. Pegawai Negeri sipil Pusat
 - b. Pegawai Negeri Sipil daerah
3. Disamping Pegawai Negeri Sipil sebagaimana dimaksud diatas, pejabat yang berwenang dapat mengangkat pegawai tidak tetap Sedangkan dalam pasal 1 ayat (1) dikatakan bahwa pegawai negeri sipil berkedudukan sebagai unsur aparatur negara yang bertugas untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat secara profesional, jujur, adil dan merata dalam penyelenggaraan tugas pemerintahan dan pembangunan.

Selain itu pengertian pegawai menurut Sulistiyani dan Rosidah (2009:25) adalah sebagai berikut: Kedudukan dan peranan pegawai negeri sipil menurut Undang-undang Pegawai adalah orang yang memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku, diangkat oleh pejabat yang berwenang dan diserahi tugas negara dalam suatu jabatan serta digaji menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Selanjutnya dalam Undang-Undang No.43 tahun 1999 pasal 3 ayat (1) menyebutkan bahwa : "Pegawai Negeri adalah unsur aparatur negara, abdi negara, yang dengan penuh kesetiaan dan ketaatan kepada Pancasila, Undang-Undang Dasar 1945 negara dan pemerintah dalam menyelesaikan tugas pemerintahan dan pembangunan".

b. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *deskriptif kuantitatif*. Dengan melakukan *survey* yaitu penelitian yang dilakukan pada populasi besar

maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distributif, dan hubungan antar variabel secara sosiologis maupun psikologis (Sugiyono, 2008).

c. Populasi dan Sampel Penelitian

Dalam penelitian ini, populasi yang dimaksud adalah Pegawai Negeri Sipil (PNS) pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso. Jadi jumlah keseluruhan populasi adalah 37 orang yang kesemuanya dijadikan responden dalam penelitian ini.

d. Pembahasan

Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen (X_1 dan X_2) terhadap variabel dependen (Y). Pengujian dilakukan dengan menggunakan uji F dan uji t untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Hasil analisis regresi linear berganda dengan menggunakan perangkat lunak SPSS 16,0 for windows, dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

| No | Faktor-Faktor | Koefisien Regresi | t _{hitung} | Sig. T | Standardized Coefficients |
|--|--------------------------|-------------------|-------------------------------------|--------|---------------------------|
| 1 | Konstansta | 3,399 | 0,561 | 0,579 | |
| 2 | Pendidikan Formal | 0,348 | 2,280 | 0,029 | 0,327 |
| 3 | Pendidikan dan Pelatihan | 0,680 | 3,248 | 0,003 | 0,466 |
| Multiple r : 0,551 R Square : 0,304 | | | F Hitung : 7,430 α : 0,05 | | |

Sumber : Hasil olahan data SPSS

Dari hasil analisis regresi linear berganda yang terlihat pada tabel 4.4 di atas diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 3,399 + 0,348X_1 + 0,680X_2$$

Konstanta sebesar 3,399 menyatakan bahwa jika tidak ada faktor pendidikan formal serta pendidikan dan pelatihan maka kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso adalah sebesar 3,399. Koefisien regresi X_1 sebesar 0,348 menyatakan bahwa apabila faktor pendidikan formal dinaikkan dengan asumsi variabel lain di luar variabel X_1 tetap, maka variabel dependen (Y) yang diukur mengalami peningkatan. Koefisien regresi X_2 sebesar 0,680 menyatakan bahwa apabila faktor pendidikan dan pelatihan dinaikkan dengan asumsi variabel lain diluar variabel X_2 tetap, maka variabel dependen (Y) yang diukur mengalami peningkatan.

Besarnya pengaruh faktor independen secara keseluruhan ditunjukkan oleh nilai koefisien determinasi (*R square*) yaitu sebesar 0,304. Nilai tersebut dapat diartikan bahwa 30,4% dari kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso dapat dijelaskan oleh pendidikan formal serta pendidikan dan pelatihan. Sedangkan sisanya sebesar 69,6% tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Untuk koefisien korelasi (*multiple r*) sebesar 0,551 dapat diartikan bahwa hubungan (korelasi) variabel independen (X_1 dan X_2) terhadap variabel dependen (Y) mempunyai korelasi sedang karena berada pada rentang 0,40 – 0,599.

a. Koefisien Regresi Secara Simultan (Uji Sig. F)

Berdasarkan hasil koefisien korelasi yang dapat dilihat pada tabel 4.4 diatas dapat diketahui bahwa nilai Sig. F $0,002 < \alpha 0,05$, hal tersebut menunjukkan bahwa secara simultan variabel faktor pendidikan formal dan pendidikan dan pelatihan berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil.

b. Koefisien Regresi Secara Parsial (uji Sig. t)

Berdasarkan hasil uji-t dalam tabel 4.4 diatas, maka dapat dijabarkan pengaruh dari kedua faktor independen (bebas) secara parsial terhadap faktor dependen (terikat) sebagai berikut :

1) Faktor pendidikan formal (X_1)

Untuk faktor pendidikan formal (X_1) berdasarkan hasil perhitungan regresi linear berganda diperoleh nilai Sig sebesar 0,029 (Sig $0,029 < \alpha 0,05$). Hal ini memperlihatkan bahwa nilai Sig 0,029 lebih kecil dari nilai $\alpha 0,05$ pada tingkat kepercayaan 95%, memberikan arti bahwa faktor pendidikan formal (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan pencatatan Sipil Kabupaten Poso.

2) Faktor pendidikan dan pelatihan (X_2)

Untuk faktor pendidikan dan pelatihan (X_2) diperoleh nilai Sig sebesar 0,003 (Sig $0,003 < \alpha 0,05$). Hal ini memperlihatkan bahwa nilai Sig 0,003 lebih kecil dari nilai $\alpha 0,05$ pada tingkat kepercayaan 95% memberikan arti bahwa faktor pendidikan dan pelatihan (X_2) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan pencatatan Sipil Kabupaten Poso.

Dari hasil analisis data tersebut di atas menunjukkan bahwa secara parsial variabel pendidikan formal dan variabel pendidikan dan pelatihan yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan pencatatan Sipil Kabupaten Poso adalah faktor pendidikan dan pelatihan (X_2) dengan standarisasi (koefisien β) sebesar 0,466.

e. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan pada bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis koefisien determinasi (*R Square*) menunjukkan bahwa 30,4% variasi dari variabel dependen (Y) dapat dijelaskan oleh variabel pendidikan formal dan pendidikan dan latihan (X_1 dan X_2). Sedangkan 69,6% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti. Hasil analisis menunjukan korelasi positif sebesar 0,551. Hubungan korelasi tersebut masuk dalam kategori korelasi sedang.
2. Koefisien korelasi menunjukkan bahwa secara simultan variabel X_1 , dan X_2 , berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso. Selanjutnya hasil uji Sig. menunjukan bahwa variabel X_1 , dan X_2 berpengaruh signifikan terhadap kinerja pegawai pada Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Poso.

3. Variabel pendidikan dan latihan adalah variabel yang dinilai sebagai hal yang dianggap paling penting dan mempunyai pengaruh yang paling dominan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim 1999. Undang-Undang Tentang Kepegawaian, UU No. 43 Tahun 1999 LN Tahun 1999 No. 169 TLN No. 3890
- _____. 2000, Peraturan Pemerintah Nomor 101 Tahun 2000 Tentang Diklat Jabatan Pegawai negeri Sipil.
- Effendy, Onong Uchjana. 2001. Ilmu, Teori & Filsafat Komunikasi. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti
- Hasibuan, Malayu S.P, 2006, *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah, Edisi Revisi*, Bumi Aksara:Jakarta.
- Kaho, Josef Riwu. 2002. *Prospek Otonomi Daerah di Negara Republik Indonesia, Identifikasi Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Penyelenggaraannya*. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Mathis , Robert, L. & Jackson , H. John. 2006. *Human Resources Management, Edisi sepuluh*, Penerbit Salemba Empat
- Moekijat. 2003. *Manajemen Kepegawaian*. Penerbit PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nawawi Hadari. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk bisnis Kompetitif*. Yogyakarta : Gajahmada University Press, 2003
- Notoatmodjo. 2002. *Pengantar Pendidikan Kesehatan dan Ilmu Perilaku Kesehatan*. Yogyakarta: Andi Offset, 1993.
- Purwono, hadi. 2009. *Tata Personalia*. Djambatan : Bandung
- Rachmawati Ike Kusdyah, 2008, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : Andi Offset, Jakarta
- Saksono, Slamet. 1995. *Administrasi Kepegawaian*, Kanisius, Yogyakarta
- Siagian, P, Sondang. (2008), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Simamora, Henry, 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama*, Bagian Penerbitan STIE YKPN, Yogyakarta.
- Sufyarman. 2003. *Manajemen Pendidikan*. Bandung. CV. Alfabeta.
- Sugiyono, (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Sulistiyan Ambar Teguh dan Rosida. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Konsep Teori dan Pengembangan Dalam Konteks Organisasi Publik*. edisi kedua, cetakan pertama. Penerbit : Graha Ilmu, Jakarta
- Suprihanto, John, 2001, *Penilaian Kinerja dan Pengembangan Karyawan*, BPFE, Yogyakarta
- Syadam. Ghozali. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Toko Gunung Agung.
- Thoha, Miftah 2005, *Manajemen Kepegawaian Sipil di Indonesia*, Penerbit Kencana, Jakarta
- Wibowo. 2007. *Manajemen Kinerja*, PT. Rajagrafindo Persada, Jakarta
- Yoder, Dale. 2000. *Personel Managemen and Industrial Relation*. Practice. Hal of India Private Limited. New Delhi.

**PENGARUH INSENTIF TERHADAP MOTIVASI KERJA KARYAWAN
BAGIAN MARKETING PADA PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
(FIF) CABANG POSO**

Abdul Hamid Labaso¹

¹Program Studi Manajemen, Universitas Sintuwu Maroso
Email : *abdul.hamid@unsimar.ac.id*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Pengaruh Insentif Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Bagian Marketing Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Poso. Data yang di gunakan adalah data primer dan data sekunder, sedangkan metode pengumpulan yaitu wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Populasi adalah seluruh karyawan bagian marketing berjumlah 13 orang dan semua dijadikan responden. Data dianalisis dengan menggunakan Regresi Linier Sederhana.

Hasil penelitian menjelaskan persamaan regresi $Y = 2,820 + 0,919X$. Koefisien regresi bernilai 0,919 atau 91,9%, artinya jika variabel insentif mengalami peningkatan 1% maka motivasi kerja karyawan akan meningkat sebesar 91,9%. Koefesien korelasi bernilai 0,912 atau 91,2%. Hal ini menggambarkan bahwa tingkat hubungan antar variabel insentif dan variabel motivasi kerja karyawan dalam kriteria hubungan sangat kuat. Koefesien determinasi sebesar 0,832 atau 83,2%. Hal ini menunjukkan bahwa insentif mempunyai pengaruh 83,2% terhadap motivasi kerja karyawan. Sedangkan sisanya 16,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Hasil uji t nilai probabilitas ($\text{Sig } t = 0,000 < 0,05$) artinya variabel Insentif berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja karyawan.

Kata Kunci : Insentif, Motivasi Kerja

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Karyawan merupakan salah satu faktor produksi yang terpenting dalam suatu perusahaan. Tanpa adanya karyawan, perusahaan akan kesulitan dalam mencapai tujuan, karena yang menentukan kemajuan suatu perusahaan adalah karyawan. Selain itu dengan adanya kontribusi yang positif dari karyawan maka visi atau tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dapat tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan karyawan yang bermotivasi tinggi, oleh sebab itu diperlukan pengetahuan tentang bagaimana cara mengarahkan karyawan dengan baik agar dapat bekerja secara maksimal.

Dengan adanya kenyataan tersebut menunjukkan bahwa aset organisasi yang paling penting yang harus dimiliki oleh perusahaan dan sangat diperhatikan oleh manajemen adalah aset karyawan dari perusahaan tersebut. Tanpa adanya faktor manusia sebuah organisasi atau perusahaan tidak akan ada, dengan demikian pada intinya tantangan-tantangan maupun peluang-peluang dalam pembentukan dan pengelolaan suatu organisasi sering bersumber dari masalah-masalah yang berkaitan dengan masalah sumber daya manusia.

Salah satu persoalan yang mendapat perhatian dalam setiap perusahaan adalah bagaimana memahami kebutuhan dan dorongan dari setiap individu yang menjadi salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan, sebab dalam kenyataannya dorongan dari setiap orang sulit sekali untuk dipahami. Hal ini merupakan suatu tantangan bagi setiap pimpinan untuk memahami perilaku mereka.

Menurut Hasibuan (2005:143) “Motivasi berasal dari kata latin *movere* yang berarti dorongan atau pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala daya upayanya untuk mencapai kepuasan”.

Dalam melaksanakan tugas-tugasnya karyawan selalu mempunyai motivasi yang mendorong dirinya untuk melakukan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya. Dengan pemberian insentif ini akan dapat memberikan suatu dorongan bagi karyawan untuk dapat meningkatkan prestasi kerja dengan hasil yang lebih tinggi dan lebih baik, sehingga hasil pekerjaan dapat ditingkatkan dan pada akhirnya tujuan perusahaan akan dapat tercapai.

PT. Federal International Finance (FIF) adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha pembiayaan retail sepeda motor dan alat elektronik di Indonesia. Untuk pembiayaan retail sepeda motor baru, PT. Federal International Finance (FIF) telah bekerjasama dengan salah satu produsen sepeda motor PT. Astra Honda Motor, Tbk sebagai pemegang pembiayaan retail sepeda motor baru dengan merk dagang HONDA. Perusahaan tersebut memiliki 4,3 juta *customer* aktif dan memiliki 188 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Salah satunya adalah kantor cabang yang terletak di Kabupaten Poso. Kantor cabang tersebut memiliki bagian-bagian penting dalam melakukan proses manajemen, salah satunya adalah bagian *marketing*.

Bagian *marketing* merupakan salah satu fungsi sangat penting dalam proses manajemen karena berhubungan langsung dengan *customer*. Oleh karena itu, bagian ini juga dapat menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan, baik dari segi penjualan produk maupun kualitas pelayanan terhadap *customer*. Jumlah karyawan yang bekerja pada bagian *marketing* untuk saat hanya berjumlah 13 orang. Tiga orang diantaranya merupakan karyawan tetap dan sisanya merupakan karyawan kontrak. Bagian *marketing* ini memiliki tugas untuk mencari *customer* yang ingin mengajukan pembiayaan retail sepeda motor atau alat elektronik juga mencari *customer* yang ingin meminjam dana. Wilayah kerja bagian *marketing* meliputi seluruh *dealer* resmi HONDA dan Toko Elektronik yang telah bekerja sama dengan PT. Federal International Finance (FIF) di Kabupaten Poso. Mengingat luasnya wilayah kerja yang menjadi tanggung jawab mereka, maka hal tersebut dapat menimbulkan suatu permasalahan yang terjadi pada saat dilapangan yaitu pertama, *marketing* tidak dapat melakukan pengecekan data *customer* seperti pengecekan status *member* dan tunggakan pembayaran sebelumnya. Permasalahan lain yang sering dihadapi yaitu jumlah target yang harus dicapai dan jumlah insentif yang diterima untuk setiap bulannya.

Dalam rangka mencapai visi, misi dan tujuan yang telah ditetapkan oleh PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Poso, perusahaan mengupayakan berbagai macam cara untuk meningkatkan motivasi kerja karyawannya. Upaya untuk meningkatkan motivasi kerja karyawan bagian *marketing* salah satunya dengan cara pemberian insentif, dengan maksud memotivasi karyawan bagian *marketing* agar lebih meningkatkan produktifitas kerja serta profesionalitasnya dalam mencapai tujuan perusahaan.

Pentingnya peranan insentif terhadap motivasi kerja karyawan pada bagian *marketing* PT. Federal International Finance Kabupaten Poso berkorelasi langsung dengan pencapaian target penjualan yang telah di tetapkan oleh perusahaan. Pemberian insentif diharapkan mampu meningkatkan produktivitas kerja sehingga perusahaan memperoleh surplus dari hasil kerja karyawan bagian *marketing*.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut penulis berpendapat bahwa pemberian insentif yang tepat merupakan hal yang perlu dilakukan untuk suatu perusahaan agar mendapat sumber daya manusia yang handal. Untuk itu penulis merasa tertarik untuk menganalisis masalah dengan judul, “Pengaruh Insentif Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Bagian Marketing Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Poso”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan yaitu, Apakah Insentif Berpengaruh Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Bagian Marketing Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Poso

TINJUAN PUSTAKA

A. Pengertian insentif

Hasibuan (2008:117), Menyatakan bahwa : “Insentif adalah tambahan balas jasa yang diberikan kepada karyawan tertentu yang prestasinya di atas prestasi standar. Insentif ini merupakan alat yang dipergunakan pendukung prinsip adil dalam pemberian kompensasi”. Handoko (2002: 176), mengemukakan bahwa: “Insentif adalah perangsang yang ditawarkan kepada para karyawan untuk melaksanakan kerja sesuai atau lebih tinggi dari standar-standar yang telah ditetapkan”.

Menurut Siagian (2002: 268), jenis-jenis insentif tersebut adalah:

- 1) *Piece work*
Piece work adalah teknik yang digunakan untuk mendorong kinerja pegawai berdasarkan hasil pekerjaan pegawai yang dinyatakan dalam jumlah unit produksi.
- 2) Bonus
Bonus adalah Insentif yang diberikan kepada pegawai yang mampu bekerja sedemikian rupa sehingga tingkat produksi yang baku terlampaui.
- 3) Komisi
Komisi adalah bonus yang diterima karena berhasil melaksanakan tugas dan sering diterapkan oleh tenaga-tenaga penjualan.
- 4) Insentif bagi eksekutif
Insentif bagi eksekutif ini adalah insentif yang diberikan kepada pegawai khususnya manajer atau pegawai yang memiliki kedudukan tinggi dalam suatu perusahaan, misalnya untuk membayar cicilan rumah, kendaraan bermotor atau biaya pendidikan anak.
- 5) Kurva kematangan
Adalah diberikan kepada tenaga kerja yang karena masa kerja dan golongan pangkat serta gaji tidak bisa mencapai pangkat dan penghasilan yang lebih tinggi lagi, misalnya dalam bentuk penelitian ilmiah atau dalam bentuk beban mengajar yang lebih besar dan sebagainya.

6) Rencana insentif kelompok

Rencana insentif kelompok adalah kenyataan bahwa dalam banyak organisasi, kinerja bukan karena keberhasilan individual melainkan karena keberhasilan kelompok kerja yang mampu bekerja sebagai suatu tim.

a. Indikator Insentif

Adapun beberapa indikator pemberian insentif menurut Siagian (2009 : 269) antara lain sebagai berikut :

i. Kinerja

Sistem insentif dengan cara ini langsung mengaitkan besarnya insentif dengan kinerja yang telah ditunjukkan oleh pegawai yang bersangkutan. Berarti besarnya insentif tergantung pada banyak sedikitnya hasil yang dicapai dalam waktu kerja pegawai. Cara ini dapat diterapkan apabila hasil kerja diukur secara kuantitatif.

ii. Lama kerja

Besarnya insentif ditentukan atas dasar lamanya karyawan melaksanakan atau menyelesaikan pekerjaan. Cara perhitungannya bisa menggunakan jam, hari, minggu, ataupun bulan.

iii. Senioritas

Sistem insentif ini berdasarkan pada masa kerja atau senioritas pegawai yang bersangkutan dalam suatu perusahaan. Dasar pemikirannya adalah karyawan senior, menunjukanya kesetiaan yang tinggi dari pegawai yang bersangkutan kepada perusahaan dimana mereka bekerja. Semakin senior seorang pekerja semakin tinggi loyalitas pada perusahaan, dan semakin mantap tenangnya dalam berusaha.

iv. Keadilan dan kelayakan

a. Keadilan

Dalam sistem insentif bukanlah harus sama rata pandang bulu, tetap harus terkait dengan adanya hubungan antara pengorbanan (*input*) dengan *output*. Makin tinggi pengorbanan maka semakin tinggi insentif yang diharapkan, oleh karena itu yang harus dinilai adalah pengorbanan yang diperlukan oleh suatu jabatan.

b. Kelayakan

Setelah keadilan maka insentif juga harus dilihat berdasarkan kelayakannya. Layak pengertiannya jika dibandingkan dengan perusahaan lain yang bergerak pada bidang yang sama.

B. Pengertian Motivasi Kerja

Menurut Hasibuan dalam Sunyoto Danang (2012:191) motivasi adalah suatu perangsang keinginan daya gerak kemauan bekerja seseorang, setiap motif mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapai. Sedangkan Asa'ad dalam Pasolong, Harbani (2010:140) motivasi adalah sesuatu yang menimbulkan semangat atau dorongan kerja.

Pengertian motivasi kerja menurut Samsudin (2006:282) mengemukakan pernyataannya bahwa: "Motivasi kerja adalah sesuatu yang menimbulkan dorongan atau semangat kerja yang dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain atasan, sarana fisik, kebijaksanaan, peraturan, imbalan jasa uang dan non uang, jenis pekerjaan dan tantangan".

METODOLOGI PENELITIAN

A. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey yakni mengungkapkan tentang pengaruh insentif terhadap motivasi kerja Karyawan bagian marketing di PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Poso dengan memberikan daftar pertanyaan (*questionnaire*) kepada setiap responden. Sesuai dengan tujuan dalam penelitian ini, untuk mengetahui Pengaruh Insentif Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Bagian Marketing Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Poso, maka penulis menggunakan kuisioner yang disebarakan kepada responden.

Untuk memudahkan penilaian dari jawaban responden maka dibuat kriteria menggunakan skala Likert, menurut Sugiyono (2008) adalah sebagai berikut: Sangat Setuju (SS) = Skor 5, Setuju (S) = Skor 4, Kurang Setuju (KS) = Skor 3, Tidak Setuju (TS) = Skor 2, Sangat Tidak Setuju (STS) = Skor 1. Selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan teknik analisis regresi linear sederhana. Analisis regresi linear sederhana adalah persamaan regresi yang menggambarkan dan menjelaskan pengaruh satu variabel bebas terhadap variabel terikat, dimana hubungan keduanya dapat digambarkan sebagai suatu garis lurus. (Puspowarsito, 2008 : 49-50)

Rumus persamaan regresinya adalah :

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan :
 Y : Variabel Motivasi Kerja
 X : Variabel insentif
 a : Konstanta
 b : Koefisien regresi
 e : Error

Dalam penelitian ini tingkat signifikansinya terbesar 0,05 atau (5%), artinya jika (Sig t) lebih kecil dari 0,05 maka variabel X berpengaruh signifikan terhadap Variabel Y.

PEMBAHASAN

Insentif adalah daya perangsang yang diberikan kepada karyawan tertentu berdasarkan prestasi kerjanya agar karyawan terdorong meningkatkan produktivitas kerjanya.

Untuk melihat sejauh mana pengaruh variabel bebas yaitu Insentif (X) terhadap motivasi kerja karyawan (Y), maka dilakukan analisis regresi dengan nilai $b = 0,919$. Hal ini menunjukkan bahwa Insentif mempunyai pengaruh positif terhadap motivasi kerja karyawan di PT. Federal International Finance (Fif) Cabang Poso. Apabila insentif yang diterapkan pada PT. Federal International Finance (Fif) Cabang Poso mengalami peningkatan maka motivasi kerja karyawan di PT. Federal International Finance (Fif) Cabang Poso akan meningkat pula. Hasil uji t nilai probabilitas (Sig t) = $0,000 < 0,05$ artinya variabel Insentif berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja karyawan.

Hasil analisis juga membuktikan bahwa Insentif mempunyai hubungan sangat kuat dengan motivasi kerja karyawan di PT. Federal International Finance (Fif) Cabang Poso dengan nilai koefisien korelasi $r = 0,912$ yang menunjukkan bahwa Insentif memiliki hubungan sangat kuat dengan Motivasi Kerja Karyawan di PT. Federal International Finance (Fif) Cabang Poso.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai Koefisien Regresi = 0,919 artinya jika variabel insentif mengalami kenaikan atau peningkatan maka motivasi kerja karyawan akan meningkat pula. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan yang positif antara insentif terhadap motivasi kerja karyawan. Hasil uji t nilai probabilitas ($\text{Sig } t$) = 0,000 < 0,05 artinya variabel Insentif berpengaruh signifikan terhadap motivasi kerja karyawan.
2. Koefisien determinasinya (R Square) sebesar 0,832 yang berarti Insentif berpengaruh terhadap Motivasi Kerja Karyawan sebesar 83,2% sedangkan sisanya 16,8% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti.
3. Koefisien korelasi (r) bernilai 0,912 atau 91,2%, artinya hubungan variabel insentif dengan variabel motivasi kerja karyawan termasuk kategori sangat kuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Gorda, IGN, 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit STIE Satya Dharma Singaraja.
- Handoko T. Hani. 2002. *Manajemen Personalialia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Harsono. 2004. *Manajemen Publik* Cetakan Kedua, Balai Aksara Ghalia Indonesia
- Hasibuan Malayu S. P. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi. Bumi Aksara Jakarta
- , 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia.*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Makmun. 2003. *Psikologi Pendidikan*. PT Rosda Karya Remaja, Bandung.
- Munandar, M, 2004, *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian. Kerja, Edisi Ketiga*, Jakarta
- Pasolong, Harbani. 2010. *Teori Administrasi Publik*. Bandung: Alfabeta
- Puspowarsito, 2008. *Metode Penelitian Organisasi Dengan Aplikasi. Program SPSS*. Bandung
- Sadili Samsudin, 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit: CV Pustaka. Setia.
- Sedarmayanti.2009. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: CV. Mandar Maju.
- Siagian Sondang P.,.2002. *Kepemimpinan Organisasi & Perilaku Administrasi*, Jakarta: Penerbit Gunung Agung.
- , 2009. *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja*. Jakarta. PT.
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- . 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed. Methods)*. Bandung.
- Sunyoto, Danang.(2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*.Yogyakarta: CAPS
- Syahyuti. 2010. *Defenisi, Variabel, Indikator dan Pengukuran dalam Ilmu Sosial*, Bina Rena Pariwara
- Veithzal Rivai, 2004, “*Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk. Perusahaan, Cetakan Pertama*, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada.
- Veithzal, dan Ella Jauvani Sagala, 2009. *Manajemen Sumber Daya. Manusia Untuk Perusahaan*. PT. Rajawali Press, Jakarta.