

**DAMPAK SOSIAL  
EKONOMI  
PANDEMI  
COVID-19**

**Undang-undang Republik Indonesia Nomor 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta  
Lingkup Hak Cipta**

**Pasal 1**

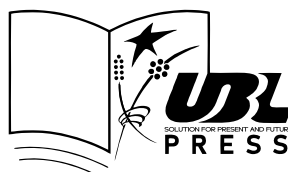
Hak Cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

**Ketentuan Pidana Pasal 113**

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

# DAMPAK SOSIAL EKONOMI PANDEMI COVID-19

Ajeng Puspaka Yuwono | Alya Okta Safia Utami | Aminah | Andala Rama Putra Barusman  
Appin Purisky Redaputri | Ardansyah | Ardhana Prameswari | Barusman | Farida Efrianti  
Habiburrahman | Haninun | Hendri Dunan | Hepiana Patmarina | Heru Diansyah  
I Putu Desna Kesuma | Iskandar Ali Alam | Khairudin | Luke Suciyati Amna  
M. Oktaviannur | M. Yusuf S. Barusman | Muhamad Emil Rachman | Muhammad Alfarezi  
Mulyadi | Nurdiawansyah | Nuria Erisna | Riswan | Selfia Alke Mega | Siti Nuraeni  
Tina MB Virgawenda | Tri Lestira Putri Warganegara | Ulya Nur Arifa  
Vonny Tiara Narundana | Yanuarius Yanu Dharmawan



Perpustakaan Nasional RI:  
Katalog Dalam Terbitan (KDT)

## **DAMPAK SOSIAL EKONOMI PANDEMI COVID-19**

### **Penulis:**

Ajeng Puspaka Yuwono | Alya Okta Safia Utami | Aminah  
Andala Rama Putra Barusman | Appin Purisky Redaputri | Ardansyah  
Ardhana Prameswari | Barusman | Farida Efrianti | Habiburrahman | Haninun  
Hendri Dunan | Hepiana Patmarina | Heru Diansyah | I Putu Desna Kesuma  
Iskandar Ali Alam | Khairudin | Luke Suciyati Amna | M. Oktaviannur | M. Yusuf S.  
Barusman | Muhamad Emil Rachman | Muhammad Alfarezi | Mulyadi  
Nurdiawansyah | Nuria Erisna | Riswan | Selfia Alke Mega | Siti Nuraeni  
Tina MB Virgawenda | Tri Lestira Putri Warganegara | Ulya Nur Arifa  
Vonny Tiara Narundana | Yanuarius Yanu Dharmawan

Desain Cover : Tim AURA Creative

Layout: Tim AURA Creative

### **Penerbit**

Universitas Bandar Lampung  
(UBL) Press  
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.26,  
Labuhan Ratu, Kedaton, Kota Bandar  
Lampung, Lampung 35142

vi + 222 hal : 15,5 x 23 cm  
Cetakan Januari 2022

ISBN: 978-623-99365-1-8

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

# DAFTAR ISI

<b>Analisis Perbedaan Kepemimpinan Transformasi Sebelum Dan Setelah Pandemic Covid-19</b> <i>M. Yusuf S. Barusman, M. Oktaviannur, Heru Diansyah, Appin Purisky Redaputri</i> .....	1
<b>Efektifitas Pelaksanaan WFH (Work From Home) Untuk Mendukung Kinerja Guru Smasdi Bandar Lampung Selama Pandemi Covid-19</b> <i>Tina MB Virgawenda, Hendri Dunan, Barusman, Muhammad Alfarezi</i> .....	23
<b>Analisis Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Guru Selama Masa Pandemi Covid-19 Di SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur</b> <i>Andala Rama Putra Barusman, I Putu Desna Kesuma</i> .....	38
<b>Analisa Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Daya Saing Di Saat Pandemi Covid-19 Pada Cv. 3g Bordir Komputer</b> <i>Iskandar Ali Alam, Ulya Nur Arifa</i> .....	48
<b>Studi Krbijakan Harga Dan Subsidi Pupuk Terhadap Kesejahteraan Petani Ubi Kayu (Singkong) Indonesia Pada Masa Pandemi Covid-19</b> <i>Muhamad Emil Rachman, Haninun, Yanuarius Y. Dharmawan..</i>	62
<b>Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Kinerja Keuangan PT Mandala Multifinance TBK. Di Bursa Efek Jakarta</b> <i>Habiburrahman</i> .....	85

<b>Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan Spri Kapolda Lampung Pada Masa Pandemi Covid-19</b>	
<i>Ardansyah, Mulyadi, Hepiana Patmarina .....</i>	106
<b>Pandemi Covid 19 Dan Kualitas Good Governance: Bukti Empiris Pemerintah Provinsi Di Indonesia</b>	
<i>Khairudin, Riswan, Aminah, Luke Suciyati Amna .....</i>	126
<b>Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung</b>	
<i>Nuria Erisna, Siti Nuraeni .....</i>	138
<b>Analisis Peran Sektor Pariwisata Masa Covid-19 Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Di Provinsi Lampung</b>	
<i>Aminah, Alya Okta Safia Utami, Khairudin Nurdiawansyah, Farida Efrianti .....</i>	153
<b>Dampak Pandemi Covid-19 Pada Kinerja Keuangan (Studi Kasus Pada Perusahaan Barang Konsumsi Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia)</b>	
<i>Nurdiawansyah, Haninun, Aminah, Tri Lestira Putri Warganegara .....</i>	178
<b>Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Toko Fatikah Dengan Metode Soft System Methodology (SSM)</b>	
<i>Vonny Tiara Narundana, Ajeng Puspaka Yuwono .....</i>	193
<b>Strategi Bisnis Di Era Pandemi Covid 19 Pada Eska Apparel Di Bandar Lampung</b>	
<i>Selfia Alke Mega, Ardhana Prameswari, Nurdiawansyah.....</i>	209

# ANALISIS PERBEDAAN KEPEMIMPINAN TRANSFORMASI SEBELUM DAN SETELAH PANDEMIC COVID-19 (STUDI DI SEKRETARIAT KPU KABUPATEN LAMPUNG SELATAN)

M. Yusuf S. Barusman, M. Oktaviannur, Heru Diansyah,  
Appin Purisky Redaputri  
Universitas Bandar Lampung, Lampung Indonesia  
Email : Herudiansyahs@gmail.com  
yusuf.barusman@ubl.ac.id  
[oktavianur@ubl.ac.id](mailto:oktavianur@ubl.ac.id)  
appin@ubl.ac.id

## ABSTRAK

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis analisis komparatif, dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh pegawai Sekretariat Komisi Pemilihan Umum (KPU) Kabupaten Lampung Selatan. Sampel yang digunakan adalah sebanyak 30 responden. Uji validitas instrumen menggunakan product moment Pearson, sedangkan uji reliabilitas menggunakan Cronbach's Alpha. Pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian tugas akhir ini adalah dengan menggunakan uji mann whitney dan uji t sampel independen. Hasil analisis menyatakan bahwa: Berdasarkan Indikator Kepemimpinan Transformasional, yaitu Pengaruh Ideal, Motivasi Inspirasional, Stimulasi Intelektual, Perhatian Individual (Pertimbangan Individual), dari keempat dimensi indikator dan setelah analisis,

Kata kunci: Perbedaan, Kepemimpinan Transformasional, Covid - 19.

## PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) atau virus corona telah memberikan tuntutan yang sangat besar kepada para pemimpin di sektor Pemerintah, Instansi dan sektor lainnya. Korban tewas akibat virus ini menimbulkan ketakutan di kalangan pekerja dan berbagai pemangku kepentingan. Skala besar wabah dan ketidakpastian yang dihadapinya dapat menyulitkan para pemimpin untuk mengatasinya.

Yang dibutuhkan pemimpin di masa Pandemi Covid-19 bukanlah penanganan yang sudah direncanakan sebelumnya, melainkan perilaku dan pola pikir yang dapat mencegah reaksi berlebihan terhadap krisis dan bagaimana menghadapi tantangan ke depan. Lima perilaku dan pola pikir yang dapat membantu para pemimpin mengambil tindakan terbaik dalam menghadapi pandemi virus corona dan krisis lainnya di masa depan. Dibutuhkan karakter yang kuat dalam mengatasi tantangan atau ancaman saat ini, termasuk pemimpin yang memiliki kemampuan transformasional. (D'Auria dan Smet, 2020:2)

Pemimpin transformasional adalah pemimpin karismatik, pengaruh idealis, dapat memberikan motivasi dan inspirasi, memberikan rangsangan intelektual, serta perhatian individu kepada karyawannya. Ciri-ciri pemimpin transformasional: 1) Karismatik, 2) Pengaruh Idealistis, 3) Pengaruh Motivasi dan Inspirasional, 4) Stimulasi Intelektual, 5) Perhatian Individual. Di masa Pandemi Covid-19, Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan melaksanakan tahapan-tahapan selama masa pandemi covid-19 sesuai dengan aturan yang dibuat KPU Republik Indonesia tentang Pandemi Covid-19. .

Berdasarkan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah: 1) Terdapat perbedaan kepemimpinan dalam hal pengawasan/(Pengendalian) pegawai sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19. 2) Kurangnya Kontrol Pemimpin terhadap bawahan selama Pandemi Covid-19, sehingga komunikasi yang berkaitan dengan pekerjaan antara atasan dan bawahan belum maksimal. 3) Kurangnya perhatian pimpinan dalam memberikan



motivasi dan inspirasi kepada karyawan selama masa Pandemi Covid-19.

Dari latar belakang masalah tersebut maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: Apakah ada perbedaan Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Masa Studi Pandemi Covid-19 di Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan. Adapun tujuan dari penelitian yang akan penulis lakukan adalah sebagai berikut: 1) Menganalisis Perbedaan Kepemimpinan Transformasional sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19. Kuliah di Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan empat dimensi, yaitu a) pengaruh ideal, b) motivasi inspirasional, c) stimulasi intelektual, dan d) pertimbangan individual, yang dipilih sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Burns (1978); Bas (1985); Moghali (2002); Shibru & Darsan (2011); Mohammad dkk. (2011); Panjang dkk. (2014); Arifin dkk. (2014); Kamali (2014). Dari dimensi tersebut diturunkan menjadi beberapa indikator. Berdasarkan teori tersebut dapat dijelaskan bahwa kerangka/kerangka teori di atas menyarankan Analisis Perbedaan Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019). Kajian di Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan menghasilkan kerangka sebagai berikut:

### **Jenis penelitian.**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Metode tersebut digunakan karena objek yang diteliti bersifat terukur dan rasional. Menurut Sugiyono (2017), penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivisme, digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, pengumpulan menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditentukan. Metode penelitian kuantitatif dalam penelitian ini menggunakan penelitian komparatif.

Menurut Silalahi Ulber (2005) penelitian komparatif adalah penelitian yang membandingkan dua gejala atau lebih. Penelitian komparatif dapat berbentuk deskriptif komparatif atau komparatif korelasional.

Nana Syaedih Sukmadinata (2008) mengatakan bahwa penelitian komparatif diarahkan untuk mengetahui apakah antara dua atau lebih dari dua kelompok terdapat perbedaan aspek atau variabel yang diteliti. Dalam penelitian ini, tidak ada variabel kontrol, maupun manipulasi atau perlakuan dari peneliti. Penelitian dilakukan secara alami, peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan alat ukur. Hasilnya dianalisis secara statistik untuk mengetahui perbedaan antar variabel yang diteliti.

### **Variabel penelitian**

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu dalam bentuk apapun yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari, sehingga diperoleh informasi tentangnya, kemudian ditarik kesimpulan. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah; Variabel bebasnya adalah: 1) Kepemimpinan Transformasional sebelum Pandemi Covid-19 (X1), 2) Kepemimpinan Transformasional sebelum Pandemi Covid-19 (X2).

### **Indikator Pengukuran**

Dalam penelitian ini, empat dimensi digunakan sebagai indikator pengukuran, yaitu a) pengaruh ideal, b) motivasi inspirasional, c) stimulasi intelektual, dan d) pertimbangan individual, yang dipilih sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Burns (1978); Bas (1985); Moghali (2002); Shibru & Darsan (2011); Mohammad dkk. (2011); Panjang dkk. (2014); Arifin dkk. (2014); Kamali (2014). Dari dimensi tersebut diturunkan menjadi beberapa indikator.

Variabel penelitian diukur dengan skoring jawaban responden dengan skala Likers dengan 5 (lima) alternatif jawaban dengan kriteria sebagai berikut: 1) Jawaban Sangat Setuju (SS) diberi skor 5, 2) Jawaban Setuju (S) diberi skor. diberi skor 4, 3) Jawaban

Ragu/Netral diberi skor 3, 4) Jawaban Tidak Setuju (TS) diberi skor 2, 5) Jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 1.

### **Metode pengumpulan data**

Metode Pengumpulan Data Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Wawancara atau diskusi, yaitu pengumpulan data atau informasi dengan melakukan dialog atau tanya jawab dengan pihak perusahaan. 2) Library Research, Dalam hal ini penulis memperoleh data melalui literatur, buku-buku, pendapat ahli dan sebagainya yang berguna secara teori untuk menunjang penelitian dan berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti. 3) Observasi, Pengumpulan data dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian dengan cara mengamati, mencatat serangkaian informasi dan keterangan yang diperoleh dari objek tersebut.

**Jenis Data Sumber Data,**Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari: 1) Data primer adalah data yang digunakan sebagai bahan utama dalam menganalisis variabel yang diteliti. Data ini diperoleh langsung dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden. 2) Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku atau literatur yang berkaitan dengan pembahasan dan penelitian berdasarkan data-data pendukung lainnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

### **Populasi dan Sampel**

Populasi, Penelitian ini menggunakan populasi sebagai data. Menurut Suharsimi Arikunto, jika objek penelitian kurang dari 100 lebih baik diambil semua, jika lebih dari 100 lebih baik diambil antara 10-15%. Berdasarkan populasi yang ada, jumlah Pegawai Sekretariat Komisi Pemilihan Umum (KPU) Kabupaten Lampung Selatan sebanyak 30 pegawai.

## Metode analisis data

### Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

**Uji validitas** digunakan untuk mengukur validitas atau validitas suatu kuesioner, suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut. (Imam Qhozali, 2012). Dalam mengukur kepemimpinan transformasional sebelum dan sesudah Masa Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019), koefisien korelasi item total dengan Pearson's Bivariate dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\Gamma = \frac{N(\sum XY) - (\sum X \sum Y)}{\sqrt{N \sum X^2 - (\sum X^2)}(N\sqrt{N} \sum Y^2 - (\sum Y^2))}$$

Uji validitas dapat dilakukan dengan melihat korelasi antara skor masing-masing item dalam angket dengan skor total yang akan diukur dengan menggunakan alat korelasi person di SPSS. Jika nilai signifikansi (p value) > 0,05 maka tidak terdapat hubungan yang signifikan. Sedangkan jika nilai signifikansi (p value) < 0,05 maka terdapat hubungan yang signifikan.

**Tes kepercayaan** adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari suatu variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau reliabel jika jawaban seseorang terhadap suatu pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Imam Ghozali, 2012). Selain menggunakan bantuan SPSS, uji reliabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan koefisien alpha ( $\alpha$ ) dari Cronbach (Umar, 2011). Uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan uji alpha cronbach. Rumus alfa cronbach dapat dilihat pada rumus di bawah ini, sebagai berikut:

$$\alpha = \left( \frac{K}{K-1} \right) \left( \frac{S_{r^2} - \sum s_i^2}{s_x^2} \right)$$

Jika nilai alpha > 0,7 berarti reliabilitas cukup (sufficient reliability) sedangkan jika alpha > 0,80 hal ini menunjukkan bahwa semua item

reliabel dan semua tes konsisten secara internal karena memiliki reliabilitas yang kuat.

### **Pengujian hipotesis**

**Uji independent sample t-test** Pengujian ini dilakukan untuk melihat perbedaan Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) di Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan dengan pembagian dilakukan dengan pengujian selisih perbedaan data sebelum Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) dan setelah Covid-19 (Corona Virus Disease 2019), dalam hal ini dilakukan dengan independent sample t-test.

**Tes Mann Whitney** Pengujian hipotesis menggunakan uji Mann Whitney dengan taraf signifikansi = 5%. Dalam hal ini, jika probabilitas kesalahan = 5%, maka tingkat kepercayaannya adalah 95%. Artinya kesalahan pengambilan keputusan dalam menolak hipotesis yang benar maksimal 5%.

Pengujian hipotesis menggunakan uji Mann Whitney dengan taraf signifikansi = 5%. Dalam hal ini, jika probabilitas kesalahan = 5%, maka tingkat kepercayaannya adalah 95%. Artinya kesalahan pengambilan keputusan dalam menolak hipotesis yang benar maksimal 5%.

Dalam penelitian ini, pengambilan keputusan dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- Jika nilai Asymp.Sig (2-Tailed) < 0,05, maka terdapat perbedaan yang signifikan yang berarti H0 diterima, dan H1 ditolak.
- Jika nilai Asymp.Sig (2-Tailed) > 0,05, maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan yang berarti H0 ditolak, dan H1 diterima.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Hasil*

KPU Kabupaten Lampung Selatan dibentuk berdasarkan konstitusi negara pasal 22E UUD 1945 dan memiliki undang-undang sendiri yaitu Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2011 tentang Penyelenggara Pemilihan Umum. KPU Kabupaten Lampung Selatan dipimpin oleh seorang ketua yaitu Ansurasta Razak, SE yang menggantikan Titik Sutriningsih, SE MM yang saat ini menjabat sebagai Komisioner KPU Provinsi Lampung.

Struktur organisasi KPU Kabupaten Lampung Selatan dibentuk berdasarkan Peraturan KPU Nomor 05 Tahun 2008 tentang Tata Kerja KPU, KPU Provinsi, dan KPU Kabupaten/Kota sebagaimana telah diubah dengan Pemilihan Umum. Peraturan KPU Nomor 21 Tahun 2008 dan Peraturan KPU Nomor 37 Tahun 2008 serta Peraturan KPU Nomor 01 Tahun 2010. Tugas, Wewenang, dan Kewajiban Sekretariat KPU Kabupaten/Kota sebagaimana dimaksud dalam Pasal 68 Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011. Berdasarkan Sumber Daya Manusia di Lingkungan Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan: Rekapitulasi Pegawai Negeri Sipil (PNS) di Lingkungan Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan, dengan jumlah pegawai sebanyak 30 orang.

**Tabel 1**  
**SDM di Sekretariat KPU Kab Lampung Selatan**

<b>Tidak</b>	<b>Posisi</b>	<b>Jumlah</b>
<b>1</b>	Sekretaris	1
<b>2</b>	Ka. Ayat	4
<b>3</b>	PNS Organik	7
<b>4</b>	Staf Kehormatan	3
<b>5</b>	Pekerja Layanan	2
<b>6</b>	Penjaga keamanan	3
<b>7</b>	Dukungan / Outsourcing	11
	<b>Jumlah keseluruhan</b>	<b>31</b>

Analisis deskriptif kualitatif adalah teknik yang menggambarkan dan menafsirkan makna dari data yang telah dikumpulkan dengan memperhatikan dan mencatat sebanyak mungkin aspek situasi yang diteliti, sehingga diperoleh gambaran umum dan menyeluruh tentang situasi yang sebenarnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari objek penelitian. Berdasarkan hasil kuesioner yang dilakukan, diketahui bahwa gambaran karakteristik responden disajikan pada tabel 2 berikut ini:

**Meja 2**  
**Karakteristik Responden**

<b>Variabel</b>	<b>Usia</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
Usia	< 20TH	0	0
	21-30	9	30%
	31-40	14	46,7%
	>41	7	23,3%
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>100.0</b>

<b>Variabel</b>	<b>kelompok</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
Lama bekerja	< 5 tahun	11	36,7%
	5 - 10 tahun	2	6,6%
	11 - 30 tahun	17	56,7%
<b>Total</b>		<b>Total</b>	<b>30</b>

<b>Variabel</b>	<b>Jenis kelamin</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
Jenis kelamin	Manusia	23	76,7%
	Wanita	7	23,3%
<b>Total</b>		<b>30</b>	<b>100.0</b>

**Tabel 3**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Kepemimpinan**  
**Transformasional Sebelum Pandemi Covid-19 (X1)**

Item Pernyataan		Nilai koefisien korelasi momen produk rmenghitung	Nilai koefisien korelasi momen produk rmeja	Informasi
Kepemimpinan Transformasional Sebelum Pandemi Covid-19 (X1)	X1	0,451	0.296	Sah
	X2	0.352	0.296	Sah
	X3	0,431	0.296	Sah
	X4	0.301	0.296	Sah
	X5	0.298	0.296	Sah
	X6	0,348	0.296	Sah
	X7	0.352	0.296	Sah
	X8	0,459	0.296	Sah
	X9	0,392	0.296	Sah
	X10	0.298	0.296	Sah
	X11	0.299	0.296	Sah
	X12	0,333	0.296	Sah
	X13	0.383	0.296	Sah
	X14	0,491	0.296	Sah
	X15	0,359	0.296	Sah

Sumber Data: SPSS 26 . hasil



**Tabel 3.**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Kepemimpinan**  
**Transformasional Pasca Pandemi Covid-19 (X)**

Item Pernyataan		Nilai koefisien korelasi momen produk rmenghitung	Nilai koefisien korelasi momen produk rmeja	Informasi
Kepemimpinan Transfor- masional Pasca Pandemi Covid-19 (X1)	X1	0.308	0.296	Sah
	X2	0,548	0.296	Sah
	X3	0,449	0.296	Sah
	X4	0,329	0.296	Sah
	X5	0,333	0.296	Sah
	X6	0,349	0.296	Sah
	X7	0.298	0.296	Sah
	X8	0,365	0.296	Sah
	X9	0.413	0.296	Sah
	X10	0,651	0.296	Sah
	X11	0,405	0.296	Sah
	X12	0,638	0.296	Sah
	X13	0,425	0.296	Sah
	X14	0.298	0.296	Sah
	X15	0,591	0.296	Sah

Item Pernyataan		Nilai koefisien korelasi momen produk rmenghitung	Nilai koefisien korelasi momen produk rmeja	Informasi
Kepemimpinan Transfor- masional Sebelum Pandemi Covid-19 (X1)	X16	0,409	0.296	Sah
	X17	0,485	0.296	Sah
	X18	0,465	0.296	Sah
	X19	0,408	0.296	Sah
	X20	0,388	0.296	Sah
	X21	0,441	0.296	Sah
	X22	0.443	0.296	Sah
	X23	0,539	0.296	Sah
	X24	0,472	0.296	Sah
	X25	0,481	0.296	Sah
	X26	0,397	0.296	Sah
	X27	0,445	0.296	Sah
	X28	0,493	0.296	Sah
	X29	0,462	0.296	Sah
X30	0,407	0.296	Sah	

Sumber Data: SPSS 26 . hasil

**Uji validitas** digunakan untuk mengukur validitas atau validitas suatu kuesioner, suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner tersebut mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut. (Imam Qhozali, 2012). Dari kedua tabel di atas terlihat bahwa korelasi antara masing-masing indikator terhadap skor total masing-masing variabel menunjukkan hasil yang signifikan dan menunjukkan bahwa  $> r_{hitung} r_{tabel}$  sehingga dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid.

**Tes kepercayaan** adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari suatu variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau reliabel jika jawaban seseorang terhadap suatu pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Imam Ghozali, 2012).

Selain menggunakan bantuan SPSS 26, uji reliabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan koefisien alpha ( $\alpha$ ) dari cronbach (Umar, 2011).

Uji reliabilitas dilakukan dengan menggunakan uji alpha cronbach. Hasil pengujian reliabilitas untuk masing-masing variabel dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.8 sebagai berikut:

**Tabel 4.**  
**Tes kepercayaan**

<i>Variabel</i>		<i>Alpha Cronbach</i>	<i>Catatan.</i>
Kepemimpinan Transformasional Pandemi Covid-19	Sebelum	0,642 > 0,60	Dapat diandalkan
Kepemimpinan Transformasional Pandemi Covid-19	Setelah	0,696 > 0,60	Dapat diandalkan

Sumber Data: SPSS 26 . Data yang Diproses

**Uji normalitas** bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau variabel residual berdistribusi normal. Sebagaimana diketahui bahwa uji t dan f mengasumsikan nilai residual mengikuti distribusi normal. Asumsi tersebut dilanggar, maka uji statistik menjadi tidak valid untuk sampel yang kecil. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak, yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik.

**Tabel 5.**  
**Hasil Uji Normalitas dengan Uji Kolmogorov-Smirnov Dua Sampel**

		<b>Waktu</b>	<b>n</b>
Kepemimpinan_ transformatasional	Sebelum Pandemi Covid-19		30
	Setelah Pandemi Covid-19		30
	Total		60
<b>Statistik Uji</b>			
Kepemimpinan transformasional			
Perbedaan Paling Ekstrim	Mutlak	1	
	Positif	0	
	negatif	-1	
Kolmogorov-Smirnov Z		3.873	
asim. Tanda tangan (2-ekor)		0,395	

Sumber Data: SPSS 26 . Data yang Diproses

Dari tabel di atas, Uji Kolmogorov-Smirnov Dua Sampel diperoleh angka sebagai berikut:

Nilai *Mutlak Perbedaan Paling Ekstrim*: 1.000, Sig Asymp (2-Tailed) : 0,395. Jadi nilai Asymp Sig (2-Tailed) lebih dari (0,395 > 0,05) maka H<sub>0</sub> diterima, dan H<sub>a</sub> ditolak artinya terdapat perbedaan Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19. Hal ini dapat disimpulkan dalam uji Kolmogorov-Two Sample. smirnov Test, disimpulkan ada perbedaan Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019)

**Tes Mann Whitney** merupakan uji hipotesis dengan menggunakan taraf signifikansi = 5%. Dalam hal ini, jika probabilitas kesalahan = 5%, maka tingkat kepercayaannya adalah 95%. Artinya kesalahan pengambilan keputusan dalam menolak hipotesis yang benar maksimal 5%. Hasil tes Hasil Tes Mann Whitney untuk masing-masing variabel dalam penelitian ini yang dapat dilihat pada tabel 6. sebagai berikut:

**Tabel 6.**  
**Hasil Tes Mann Whitney**

<b>Peringkat</b>				
	Waktu	n	Rata-rata Peringkat	Jumlah Peringkat
Kepemimpinan transformasional	Sebelum Pandemi Covid-19	30	45.5	1365
	Setelah Pandemi Covid-19	30	15.5	465
	Total	60		

Kepemimpinan transformasional	
Mann-Whitney U	695
Wilcoxon W	465
Z	-6.663
asim. Tanda tangan (2-ekor)	0.18
sebuah. Pengelompokan Variabel: Waktu	

Sumber Data : Data diolah dengan SPSS 26

Berdasarkan tabel di atas nilai Asymp Sig (2-Tailed) lebih dari (0,180 > 0,05) maka H<sub>0</sub> diterima, dan H<sub>a</sub> ditolak artinya terdapat perbedaan yang signifikan pada Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Covid-19 Pandemi. Artinya dapat disimpulkan dalam pengujian Dalam Uji Mann Whitney, disimpulkan bahwa terdapat perbedaan mengenai Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19 di Sekretariat Komisi Pemilihan Umum (KPU) Kabupaten Lampung Selatan.

### ***Uji-T Sampel Independen.***

Untuk melihat perbedaan Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) di Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan dengan pendistribusian dilakukan dengan menguji perbedaan perbedaan data sebelum adanya Covid- 19 Pandemi (Corona Virus Disease 2019) dan setelah Covid - 19 (Corona Virus Disease 2019), dalam hal ini dilakukan dengan independent sample t-test.

nilai rata-rata yang sama atau tidak sama secara signifikan (Ghozali, 2011). Hasil uji independent sample t-test perbedaan Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid-19 di sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan dapat dilihat pada tabel 7. sebagai berikut:

**Tabel 7.**  
**Hasil Uji Independent Samples T Test**

		Uji Sampel Independen					
		Uji Levene untuk Persamaan Varians				uji-t untuk Kes	
		F	Tanda tangan	T	df	Tanda tangan (2-ekor)	Per- bedaa Beran
Kepemimpinan_	Varians yang sama diasumsikan	11.147	0.245	29.067	58	0,129	4
transformasional	Varians yang sama tidak diasumsikan			29.067	38.613	0,129	4

Sumber Data: Data Olahan, SPSS 26

Diketahui F-hitung pada tabel Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19 adalah 11.147 dengan probabilitas (Sig.) sebesar 0,245. Karena probabilitas (Sig.)  $0,245 > 0,05$  maka  $H_0$  diterima. Kesimpulannya adalah varians Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) berbeda secara signifikan. Jadi, untuk uji rata-rata (t-test) mengacu pada nilai-nilai pada kolom baris untuk asumsi varians yang berbeda. Diketahui bahwa nilai t-hitung Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah

Tujuan dari uji-t adalah untuk membandingkan rata-rata kelompok yang tidak berhubungan (tidak berpasangan) satu sama lain. Apakah kedua kelompok memiliki nilai rata-rata yang sama atau tidak sama secara signifikan (Ghozali, 2011). Hasil uji independent sample t-test perbedaan Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid-19 di sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan dapat dilihat pada tabel 7. sebagai berikut:

Epidemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) sebesar 29.067 dengan probabilitas (Sig.) sebesar 0,129. Karena probabilitas (Sig.) adalah  $0,129 > 0,05$ , maka  $H_0$  diterima. Artinya terdapat perbedaan yang signifikan dalam Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019).

Berdasarkan hasil pengolahan dapat disimpulkan bahwa Transformational Leadership sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) memiliki perbedaan yang signifikan.

## **Pembahasan**

Kepemimpinan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu organisasi, baik profit maupun non profit. Kepemimpinan pada dasarnya adalah suatu kegiatan atau proses yang melibatkan orang lain, melibatkan pemerataan kekuasaan antara pemimpin dan anggota kelompok, dan mengerahkan kemampuan dengan menggunakan berbagai bentuk kekuasaan untuk mempengaruhi perilaku bawahan. Kepemimpinan transformasional berkaitan dengan nilai-nilai, etika, standar, dan tujuan jangka panjang, yang mencakup penilaian motif pengikut, memuaskan kebutuhan mereka, dan memperlakukan mereka



sebagai manusia seutuhnya, serta proses yang menjadi ciri kepemimpinan karismatik dan visioner.

Bass (1994), menyatakan bahwa kepemimpinan transformasional membuat bawahan merasa percaya, bangga, loyal, dan hormat kepada atasan, sehingga mereka termotivasi untuk melakukan sesuatu lebih dari yang diharapkan. Rendahnya persepsi responden tentang kepemimpinan transformasional tentang perubahan Kepemimpinan Transformasional pasca Pandemi Covid-19 saat ini, tidak lepas dari peran fungsi kepemimpinan transformasional yang dinilai kurang optimal dalam menjalankan organisasi dan manajerial dengan baik.

Selain itu, kepemimpinan yang belum dianggap mampu membuat bawahan merasa memiliki kepercayaan, kekaguman, loyalitas, dan rasa hormat terhadap pemimpin serta termotivasi untuk melakukan sesuatu yang lebih dari yang diharapkan dari seorang pemimpin, sehingga pelaksanaan manajerial dan kepemimpinan dapat berjalan. dalam keseimbangan.

Di era sekarang ini, perubahan terjadi setiap saat dan di belahan dunia manapun. Sehingga semua pemimpin akan menghadapi tantangan bagaimana memimpin di dunia yang dinamis. Jika kita menganggap sistem sebagai organisasi. Di dalam organisasi pasti ada banyak pemimpin yang memimpin bidangnya masing-masing. Yusuf Barusman ( 2017:52) Seorang pemimpin yang baik harus tahu bagaimana seharusnya pemimpin mengkomunikasikan strategi perusahaan? Bagaimana mereka menyelaraskan seluruh organisasi dan meminimalkan kegiatan yang tidak menguntungkan sehingga semua karyawan bekerja secara efisien menuju visi bersama?, Bagaimana mereka mengukur efektivitas organisasi?, Bagaimana mereka menyebarkan budaya kelincahan untuk merespons dengan cepat perubahan iklim bisnis yang mereka hadapi ?, Sebagian besar pemimpin mempertanyakan hal ini setiap hari.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait Studi Banding Analisis Perbedaan Kepemimpinan Transformasional Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) (Studi pada Sekretariat KPU Kabupaten Lampung Selatan ), dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian menggunakan Mann Whitney Test diperoleh nilai Asymp Sig (2-Tailed) lebih dari ( $0,180 > 0,05$ ) maka  $H_0$  diterima, dan  $H_a$  ditolak artinya terdapat perbedaan yang signifikan dalam Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19 (Penyakit Virus Corona 2019).
2. Hasil Pengujian Hipotesis (Test Independent Samples T-Test) diketahui bahwa nilai t-hitung Kepemimpinan Transformasional sebelum dan Setelah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) adalah 29.067 dengan probabilitas (Sig.) 0,129 . Karena probabilitas (Sig.) adalah  $0,129 > 0,05$ , maka  $H_0$  diterima. Artinya terdapat perbedaan yang signifikan dalam Kepemimpinan Transformasional sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19 (Corona Virus Disease 2019).

## REFERENSI

- Albardi, Rendra Adhitya, Barusman, Yusuf, Oktaviannur, M. 2019. Hubungan Kepemimpinan dengan Budaya Organisasi pada BPK Perwakilan Provinsi Lampung. *Jurnal Manajemen Visionis*. Vol.8 No.2 (September), hal.35-38.
- Avolio, BJ, BM Bass, DI Jung. Menelaah Kembali Komponen Kepemimpinan Transformasional dan Transaksional Menggunakan Kuesioner Kepemimpinan Multifaktor. *Jurnal Psikologi Kerja dan Organisasi*, 1999
- Anwar, Raja Mangkunegara. 2009. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia*. Bandung: Penerbit Refika Aditama.
- Appley dan Lawrence dan Lee, Oey Liang. 2010. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Barusman, Yusuf. 2017. *Solusi Metodologi Sistem Lunak untuk Kompleksitas Manajemen*. Bandar Lampung : Pers Universitas Bandar Lampung.

- Bass dan BJ Avolio. Kepemimpinan Transformasional dan Budaya Organisasi. *Triwulanan Administrasi Publik*, Vol. 17, No. 1, hal., 1993
- Bass, BM Personal Selling dan Kepemimpinan Transaksional/ Transformasional. *Jurnal Penjualan Pribadi & Manajemen Penjualan*, Vol. XVII, No. 3 Musim panas 1997.
- Bambang Wahyudi. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung : Sulit.
- C.Budi Santoso. 2019. Eksplorasi Teori Kepemimpinan Asia: Mencari Peran Asia Dalam Bidang Teori Kepemimpinan. *Jurnal Kepemimpinan dalam Organisasi*. Vol.1 No.1, (2019) hal.67-78
- Ellyn Eka Wahyu, Tri Wahyu Widodo, Cahya Nova Kurniawan. Urgensi Kepemimpinan Transformasional Dan Kecerdasan Emosional Di Perusahaan Dalam Merespons Pandemi Covid-1. 2020. *Jurnal : Seminar Nasional Bersama Bidang Sosial - Polinema 2020*. file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/285-502-1-SM.pdf
- Direktorat Jenderal Pencegahan dan Pengendalian Penyakit (P2P) Kementerian Kesehatan RI. Pedoman Kesiapsiagaan Menghadapi Infeksi Novel Coronavirus (2019nCoV). Tersedia dari: <https://covid19.kemkes.go.id/> (diakses pada: 25 Oktober 2020)
- Direktorat Jenderal Pencegahan dan Pengendalian Penyakit (P2P) Kementerian Kesehatan RI. Pedoman Pencegahan dan Pengendalian Penyakit Coronavirus (COVID-19) Revisi 3. 2020. Tersedia dari: <https://covid19.kemkes.go.id/downloads/#.XtvakWgzbiU> (diakses pada: 25 Oktober 2020)
- Handoko, T.Hani. 2014. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : PT. BPF.
- Hasibuan, Malay SP 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : PT. Sastra Bumi,
- Manusia, Nur. 2019. *Kepemimpinan Transformasional (Studi Empiris di Perusahaan)*. Bandung : CV. Alfabet.
- Kartono, Kartini. 2005. *Pemimpin dan Kepemimpinan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada

- Masduki Asbari, Dewiana Novitasari, Gazali, Nelson Silitonga, Erni Taruli Pebrina. 2020. Analisis Kesiapan Berubah di Masa Pandemi Covid-19: Kajian Pengaruh Kepemimpinan Transformasional terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ekonomi & Manajemen, Universitas Bina Sarana Informatika*. 18(2)<file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/8576-24917-1-PB.pdf>.
- Peraturan Komisi Pemilihan Umum (KPU) Nomor 4 Tahun 2010 tentang Uraian Tugas Staf Pelaksana di Sekretariat KPU, Sekretariat KPU Provinsi, dan Sekretariat Kabupaten/Kota
- Peraturan Komisi Pemilihan Umum Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2020 tentang Perubahan Kedua Atas PKPU Nomor 6 Tahun 2020 tentang Penyelenggaraan Pemilihan Gubernur dan Wakil Gubernur, Bupati dan Wakil Bupati, dan/atau Walikota dan Wakil Walikota Secara Bersamaan Dilanjutkan dalam Kondisi Non-Bencana Alam Corona Virus Disease 2019 (Covid-19).
- Sahgal, P., & Pathak, A., 2007, Pemimpin Transformasional: Sosialisasi, Konsep Diri, dan Pengalaman Membentuk Mereka, *Jurnal Internasional Studi Kepemimpinan*, Vol. 2, No. 3, hlm 263-279.
- Rivai, Veithzal dan Dedy Mulyadi. 2012. *Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi Edisi Ketiga*. Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada.
- Siregar, Sofyan. 2012. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Bumi Literasi.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Metode Campuran)*. Bandung: Alfabet.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta : CV. Alfabet.
- Suryabrata, Sumadi. 2015. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Suwatno. 2019. *Pemimpin dan Kepemimpinan*. Jakarta: CV. Sastra Bumi.
- Tul, Stefan. 2020. Tantangan dan Kompetensi Kepemimpinan di Masa Pandemi Covid-19. *Atlantis Press SARL*.Vol.486 (pp.517-523)

# EFEKTIFITAS PELAKSANAAN WFH (WORK FROM HOME) UNTUK MENDUKUNG KINERJA GURU SMAS DI BANDAR LAMPUNG SELAMA PANDEMI COVID-19

Tina MB Virgawenda, Hendri Dunan, Barusman,  
Muhammad Alfarezi  
Universitas Bandar Lampung, Lampung Indonesia  
Email :  
[tinabarusman@ubl.ac.id](mailto:tinabarusman@ubl.ac.id)  
[hendridunan@ubl.ac.id](mailto:hendridunan@ubl.ac.id)  
[m.alfarezi1995@gmail.com](mailto:m.alfarezi1995@gmail.com)

## ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi efektivitas penerapan WFH (Work From Home) untuk mendukung kinerja guru SMA swasta di Bandar Lampung selama masa Pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Rujukan peneliti dalam penelitian ini adalah menurut Depdiknas tahun 2008 tentang indikator penilaian kinerja guru yang terdiri dari tiga kegiatan pembelajaran di kelas, yaitu Perencanaan Program Kegiatan Pembelajaran, Pelaksanaan Kegiatan Pembelajaran (pengelolaan kelas, Penggunaan Metode Pembelajaran ), Penggunaan Media dan Sumber Belajar), dan Evaluasi atau penilaian pembelajaran. Populasi penelitian ini adalah SMA Swasta yang ada di Bandar Lampung dan sampelnya adalah 7 SMA Swasta yang ada di Bandar Lampung yaitu SMA Darmabangsa, SMA Global Madani, SMA BPK Penabur, SMA YP Unila, SMA Muhammadiyah 1, YADIKA Bandar SMA Lampung, dan SMA Baitul Jannah. Hasil dari penelitian ini adalah penerapan WFH (Work From

Home) efektif dalam mendukung kinerja guru di SMA swasta di Bandar Lampung selama masa Pandemi Covid-19. Guru dituntut untuk mengupgrade diri agar tetap dapat menyampaikan tugasnya dengan berbagai metode pembelajaran, media pembelajaran bahkan di masa Pandemi Covid-19, namun dampak negatifnya guru dan siswa merasa bosan atau jenuh karena telah menjalankan WFH (Work From Home) aktivitas terlalu lama.

Kata kunci: WFH (Work From Home), Kinerja Guru, SMA Swasta di Bandar Lampung.

## **PENDAHULUAN**

Di era globalisasi yang sangat dinamis dan kompleks ditambah dengan adanya pandemi Covid-19 saat ini, virus Corona telah menyerang hampir seluruh negara di dunia. Dampak yang diberikan oleh Covid-19 mempengaruhi hampir semua aktivitas kehidupan masyarakat di seluruh dunia. Munculnya COVID-19 telah menimbulkan kepanikan dan kekacauan di seluruh pelosok tanah air, khususnya di Indonesia. Handayani (2020) 2019 virus corona (corona virus disease/COVID-19) nama baru yang diberikan oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) kepada pasien infeksi novel coronavirus 2019 yang pertama kali dilaporkan dari kota Wuhan, China pada akhir tahun 2019.

Jutaan orang di dunia telah terinfeksi Covid-19 dan ratusan ribu orang di dunia telah meninggal. Kasus pasien positif di Indonesia bertambah 4.634 sehingga total menjadi 262.022. Jumlah pasien sembuh bertambah 3.895 sehingga total pasien sembuh menjadi 191.853. Sedangkan total pasien yang meninggal sebanyak 1.648. Sementara itu, di Provinsi Lampung, total orang yang terinfeksi Covid-19 sebanyak 799, sembuh, 494, dan meninggal 30 orang (Mufarida, 2020). Melihat kondisi yang semakin memburuk ini, pemerintah Indonesia tidak tinggal diam. Presiden Joko Widodo sendiri pada 15 Maret 2020 mengeluarkan imbauan kepada masyarakat untuk mengurangi aktivitas di luar rumah agar penyebaran virus Covid-19 dapat ditekan. Dalam hal ini, Presiden Joko Widodo mengajak masyarakat untuk belajar, bekerja, dan beribadah dari rumah. Dalam arahnya, Presiden Jokowi meminta

seluruh gubernur, bupati, dan walikota untuk terus memantau kondisi daerahnya dan berkonsultasi dengan para ahli medis dalam mengkaji setiap situasi yang ada. Beberapa kebijakan yang diambil adalah dengan menghentikan proses belajar mengajar di sekolah dan universitas dan mendorong mereka untuk belajar dari rumah dan mengizinkan ASN bekerja dari rumah. (Jannah, 2020)

Sesuai arahan Presiden Joko Widodo, pada Senin 16 Maret 2020, Gubernur Lampung Arinal Djunaidi mengeluarkan surat edaran No. Salah satu poin yang tercantum dalam surat edaran tersebut adalah untuk menginstruksikan kegiatan belajar mengajar di sekolah dan perguruan tinggi. dilakukan secara online di rumah, dan pegawai negeri sipil (ASN) bekerja dari rumah mulai 17 Maret 2020 (Fakhrudin, 2020)

Di Provinsi Lampung sendiri khususnya di Kota Bandar Lampung, seluruh kegiatan belajar mengajar di sekolah dan perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta ditutup serentak pada 17 Maret 2020, mengingat perkembangan jumlah virus corona yang semakin meningkat dan hal tersebut. tak terduga kapan akan berakhir.

Tabel 1.1 SMA Swasta di Bandar Lampung yang menjalankan WFH pada tahun 2020:

Tidak	Nama Satuan Pendidikan
1	SMA ASSAFINA
2	SMA ISLAM SURYA GLOBAL
3	SMA IT Baitul Jannah
4	SMA IT Daarul Ilmi
5	FITRAH INSANI
6	SMA IT MIFTAHUL JANNAH
7	SMA IT Nurul Falah
8	SMA Quran IT Qordhova
9	Menyeimbangkan SMA
10	SMA Quran Darul Fattah
11	SMA SAL KAUTSAR
12	SMA S ARJUNA
13	SMA S DARMA BANGSA

14	SMA S FRANSISKUS
15	SMA GAJAH MADA
16	SMA MUHAMMADIYAH 2
17	SMA NURUL ISLAM
18	SMA SRIWIJAYA
19	SMA TUNAS MEKAR INDONESIA
20	SMA S UTAMA 2
21	SMA S XAVERIUS BANDAR LAMPUNG
22	SMA S YP UNILA
23	SMA ADIGUNA
24	SMAS AL - AZHAR
25	SMA Al Husna
26	SMA BINA MULYA KEDATON
27	SMA Bodhisattva
28	SMAS BPK PENABUR
29	SMA KEBUDAYAAN
30	SEKOLAH GLOBAL DCC
31	SMA GLOBAL MADANI
32	IMMANUEL SMAS BANDAR LAMPUNG
33	SMA Islam Cendekia
34	SMA Islam Nazhirah
35	SMA ISLAM
36	SMAS IT AR RAIHAN
37	SMA MUHAMMADIYAH 1
38	SMAS NUSANTARA BANDARLAMPUNG
39	SMA PANGUDI LUHUR
40	SMASH BANGSA PELITA
41	SMAS PIONEER 1 BANDAR LAMPUNG
42	SMA PIONEER 2 BANDAR LAMPUNG
43	PERSADA SMAS BANDAR LAMPUNG
44	SURYA DHARMA 2 KEDATON SMAS
45	TAMAN SISWA TAMU SMAS BETUNG
46	SMA UTAMA 1
47	SMA UTAMA 3
48	SMA YADIKA
49	SMA YAMAMA
50	SMA YPPL



Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Pendidikan Provinsi Lampung, total ada 50 SMA swasta di Bandar Lampung. Seluruh SMA swasta di Bandar Lampung menjalankan perintah Gubernur Lampung untuk menerapkan sistem belajar mengajar dari rumah atau online learning selama masa pandemi Covid-19.

Definisi sederhana dari Huuhtanen dalam Mungkasa (2020) WFH adalah pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang (karyawan, wiraswasta, pekerja rumahan) secara khusus, atau hanya pada waktu tertentu, di lokasi yang jauh dari kantor, dengan menggunakan media telekomunikasi. sebagai alat kerja.

Salah satu permasalahan pembelajaran jarak jauh (WFH) di masa pandemi Covid-19 bagi SMA swasta di Bandar Lampung dan seluruh sekolah di Indonesia adalah pemborosan penggunaan paket/kuota internet. Oleh karena itu, langkah pemerintah dalam mengoptimalkan permasalahan tersebut adalah dengan memberikan paket internet/kuota gratis. Pada Kamis (27/8) Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah menerbitkan surat Nomor 8202/C/PD/2020 tentang Program Pemberian Kuota Internet Bagi Pelajar. Pemerintah Pusat melalui Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan memberikan bantuan kuota internet untuk memudahkan proses belajar mengajar bagi siswa di masa pandemi Covid-19 (Josua, 2020).

Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nadiem Makarim menegaskan, pemberian kuota internet gratis tidak hanya untuk sekolah negeri atau universitas, tetapi juga sekolah dan universitas swasta. Kemendikbud mengalokasikan Rp7,2 triliun untuk kebijakan bantuan kuota internet gratis hingga Desember mendatang (Prakoso, 2020)

**Tabel 1.2 besaran kuota yang dialokasikan sebagai berikut pada tahun 2020:**

Volume	Berbagi Volume		Durasi Bantuan
	Kuota Umum	Kuota Belajar	
20GB/Bulan	5GB/Bulan	15GB/Bulan	4 bulan
35GB/Bulan	5GB/Bulan	30GB/Bulan	4 bulan
42GB/Bulan	5GB/Bulan	37GB/Bulan	4 bulan
50GB/Bulan	5GB/Bulan	45GB/Bulan	4 bulan

Dengan adanya pemberian kuota gratis dari pemerintah kepada siswa khususnya SMA Swasta di Bandar Lampung dan para guru diharapkan dapat melancarkan kegiatan Work From Home (WH) untuk belajar mengajar dari rumah di masa pandemi COVID-19.

Masalah selanjutnya adalah di masa pandemi Covid-19, sistem pembelajaran online berdampak pada kualitas belajar mengajar. Guru dituntut untuk memberikan pengajaran yang baik, menciptakan suasana pembelajaran yang kreatif dan inovatif dengan menggunakan media pembelajaran yang menarik agar siswa dapat memahami materi pembelajaran dan tujuan pembelajaran dapat tercapai.

Iklm belajar yang tercipta dalam pembelajaran online juga mempengaruhi motivasi belajar siswa, jika dalam pembelajaran langsung guru mampu menciptakan suasana kelas yang kondusif untuk menjaga motivasi belajar siswa agar pembelajaran dapat tercapai karena iklim belajar mengajar di kelas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi belajar. Berbeda dengan belajar mengajar online, guru kesulitan untuk mengontrol dan menjaga suasana kelas karena dibatasi oleh ruang virtual. Kondisi seperti ini menyebabkan motivasi belajar siswa menurun bahkan mempengaruhi hasil belajarnya.

Berdasarkan fenomena yang terjadi, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Efektivitas pelaksanaan WFH

dalam mendukung kinerja guru SMA swasta di Bandar Lampung pada masa pandemi Covid-19”.

## **MEODOLOGI PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Moelong (2000) Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Azwar (2013) Penelitian deskriptif menganalisis hanya sampai pada tataran deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga lebih mudah dipahami dan disimpulkan.

Metode deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui secara mendalam tentang efektivitas penerapan WFH dalam mendukung kinerja guru di SMA swasta di Bandar Lampung selama masa pandemi Covid-19.

### **Pengumpulan data**

Metode atau teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **Pengamatan**

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian, dimana peneliti melakukan pengamatan langsung dengan datang langsung ke lokasi objek untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang objek yang diteliti.

#### **Wawancara (Wawancara)**

Wawancara adalah percakapan antara dua pihak, dimana pewawancara (yang bertanya) mengajukan pertanyaan kepada yang diwawancarai (yang menjawab pertanyaan). Tujuan wawancara yang dilakukan oleh peneliti adalah untuk memperoleh data secara langsung tentang objek yang diteliti. Pihak-pihak yang akan diteliti dan diwawancarai adalah tujuh orang guru SMA Swasta di Bandar Lampung sebagai berikut:

1. Pak Deni Muhammad Fauzi, S.Pd, SMA Darmabangsa
2. Bapak Adam Mustafa, S.Pd, SMA Global Madani
3. Ibu Marsha Katharina Andreas, S.Pd, SMA BPK Penabur
4. Bpk. Ardiansyah, S.Pd, SMA YP Unila
5. Ibu Siti Nurbaya, SPd, SMA Muhammadiyah 1
6. Erisa Melfa Situmorang, SH, SMA Yadika
7. Ibu Kurnia Mustika Ayu, S.Pd, SMA Baitul Jannah

### **Dokumentasi**

Dokumen Sugiyono (2012) adalah catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen dapat berupa tulisan, gambar, atau karya monumental seseorang. Hasil observasi akan lebih dipercaya jika didukung oleh data lain, salah satunya adalah dokumentasi.

### **Indikator Penilaian Kinerja Guru**

Depdiknas (2008) Kinerja guru adalah kemampuan dan upaya guru untuk melaksanakan tugas pembelajaran dengan sebaik-baiknya dalam merencanakan program kegiatan pembelajaran, melaksanakan kegiatan pembelajaran, dan mengevaluasi hasil belajar.

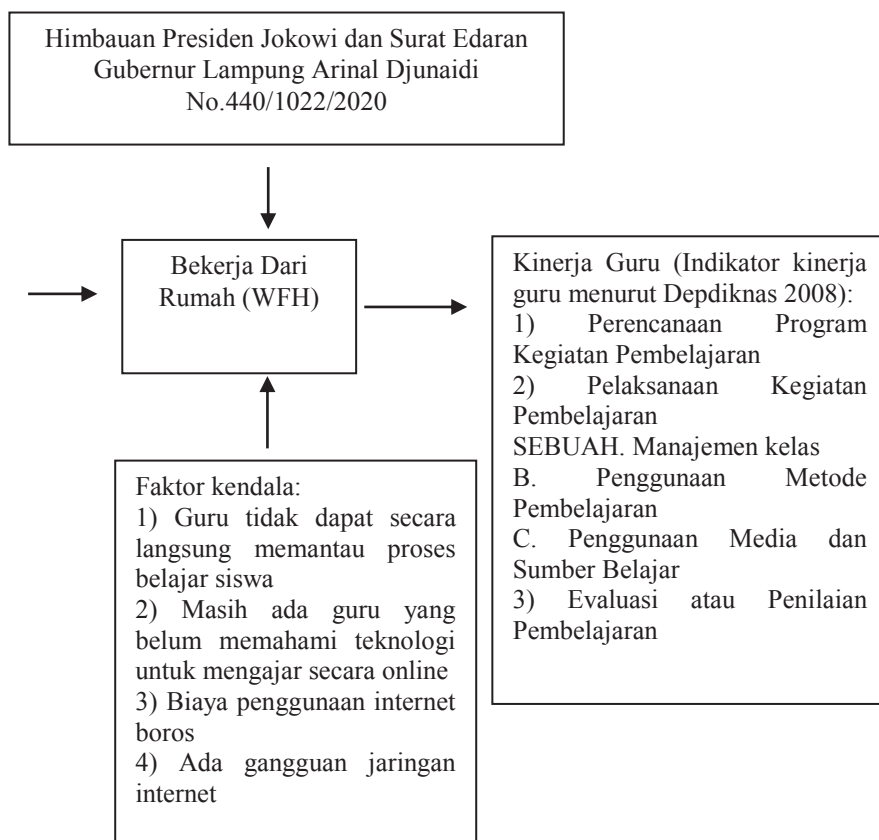
Pada Kementerian Pendidikan Nasional tahun 2008, indikator penilaian kinerja guru dilakukan pada tiga kegiatan pembelajaran di kelas, yaitu:

1. Perencanaan Program Kegiatan Pembelajaran
2. Pelaksanaan Kegiatan Pembelajaran
  - ✓ Manajemen kelas
  - ✓ Penggunaan Metode Pembelajaran
  - ✓ Penggunaan Media dan Sumber Belajar
3. Evaluasi/ Penilaian Pembelajaran

Faktor pendukung:

- 1) WFH Lebih fleksibel dalam menyelesaikan pekerjaan
- 2) Work From Home tidak perlu mengikuti jam kantor
- 3) Dengan WFH, tidak perlu membayar biaya transportasi
- 4) Dengan WFH, guru lebih bisa berbagi perannya di rumah
- 5) WFH dapat menciptakan suasana yang aman, nyaman, dan kondusif

## KERANGKA PENELITIAN



## HASIL DAN PEMBAHASAN

Rujukan penulis dalam merumuskan pertanyaan wawancara kepada ketujuh informan adalah Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Tahun 2008 tentang Indikator Kinerja Guru. Pada Kementerian Pendidikan Nasional tahun 2008, indikator penilaian kinerja guru dilakukan pada tiga kegiatan pembelajaran di kelas, yaitu:

1. Perencanaan Program Kegiatan Pembelajaran
2. Pelaksanaan Kegiatan Pembelajaran
  - Manajemen kelas
  - Penggunaan Metode Pembelajaran
  - Penggunaan Media dan Sumber Belajar

### **Pertanyaan Wawancara**

1. Bagaimana pendapat Anda tentang perencanaan program kegiatan pembelajaran di masa Pandemi Covid-19? Dan menurut Anda, apakah perencanaan program pembelajaran itu baik, sedang, atau buruk? Tolong beri alasannya.
2. Bagaimana menurut Bapak/Ibu tentang pelaksanaan kegiatan pembelajaran di masa Pandemi Covid-19 ini, Pak? Dan menurut Anda, apakah implementasinya baik, sedang, atau buruk? tolong beri alasan.
3. Bagaimana pendapat Anda tentang evaluasi dan penilaian pembelajaran selama Pandemi Covid-19 ini? dan menurut anda, apakah evaluasi atau penilaian tersebut baik, sedang atau buruk? tolong beri alasannya.

### **Diskusi satu**

Berdasarkan jawaban ketujuh informan atau guru tersebut bahwa dalam merencanakan program kegiatan pembelajaran selama pandemi Covid-19, sekolah masih membuat Rpp dan silabus seperti biasa sebelum pandemi. Namun, agar lebih disederhanakan, hanya diambil yang penting-penting saja, kemudian diringkaskan menjadi kompetensi dasar dan silabus yang lebih dirampingkan. Di sisi lain, ada peraturan dari Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk mengefisienkan Rpp menjadi satu lembar, karena proses KBM dilakukan secara online dan waktu pembelajaran tidak sepanjang offline atau pembelajaran langsung seperti biasanya.

### **Diskusi dua**

Berdasarkan jawaban dari masing-masing informan atau guru, penggunaan media dalam proses belajar mengajar di sekolah masing-masing adalah dengan menggunakan zoom meeting, google classroom, power point, whatsapp group dan aplikasi pendukung lainnya. Khusus di SMA YP Unila selain menggunakan zoom meeting, google classroom dan aplikasi pendukung lainnya juga menggunakan aplikasi media yang dibuat oleh pihak sekolah sendiri bernama LMS (Leraning Management System), konsepnya hampir sama dengan google classroom, sudah ada kelas yang disediakan untuk masing-masing, siswa tinggal masuk ke kelas online dan

melakukan absensi secara online di tempat yang telah disediakan lalu membuka link materi yang sudah di sediakan oleh guru, maka pembelajaran pun siap untuk dimulai.

Penggunaan media dan sumber belajar menurut pengamatan penulis tidak terlalu bermasalah, terutama untuk sekolah dengan kualitas sumber daya manusia dan sumber daya alam yang baik karena ekonomi siswanya berada pada tingkat menengah ke atas seperti SMA Darma Bangsa, SMA Global Madani, SMA BPK Penabur, SMA YP Unila, SMA Yadika Bandar Lampung, dan SMA Baitul Jannah. Artinya untuk pengadaan gadget, laptop dalam menunjang proses pembelajaran tidak terlalu bermasalah, namun dari sisi jaringan guru dan siswa tidak bisa dihindari.

Berbeda dengan SMA Muhammadiyah 1, ekonomi orang tua siswa SMA Muhammadiyah dikategorikan berada pada tingkat menengah ke bawah, sehingga masih banyak siswa yang ditemukan tidak memiliki smartphome atau laptop untuk menunjang proses pembelajaran. Oleh karena itu, para guru di sana menyiasatinya dengan:

1. Untuk siswa yang memiliki smartphome pembelajarannya menggunakan grup whatsapp, guru memberikan materi berupa foto atau video, guru juga memberikan materi berupa voice note kepada siswa. Di sisi lain, siswa mengajukan pertanyaan menggunakan catatan suara atau live chat dengan guru mereka dan mengumpulkan tugas dalam kelompok.
2. Bagi siswa yang tidak memiliki smartphome untuk menunjang proses belajarnya, mereka datang ke sekolah untuk meminta tugas dengan tetap mematuhi protokol kesehatan dengan menggunakan masker, mencuci tangan dan menjaga jarak.

### **Diskusi tiga**

Jawaban dari ketujuh guru tersebut adalah Pak Deni (SMA Darma Bangsa), Pak Adam (SMA Global Madani), Bu Marsha (SMA BPK Penabur), Pak Ardi (SMA YP Unila), Bu Ana (SMA Muhammadiyah 1 ), Bu Erisa (SMA Yadika Bandar Lampung), dan Bu Mustika (SMA Baitul Jannah) kurang lebih sama yaitu memberikan tugas, absensi online, melihat aktivitas siswa di forum diskusi group chat. Dari situ Anda bisa melihat nilai dan evaluasinya.

## **KESIMPULAN DAN IMPLIKASI**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan uraian dan hasil penelitian dan pembahasan mengenai efektivitas penerapan WFH (Work From Home) untuk Mendukung Kinerja Guru SMA Swasta di Bandar Lampung selama Pandemi Covid-19 melalui pendekatan deskriptif kualitatif, maka dapat disimpulkan bahwa:

Penerapan WFH (Work From Home) efektif mendukung kinerja guru dalam mengajar, khususnya di bidang teknologi. Sebagai peneliti, menurut saya penerapan WFH (work from home) efektif dalam meningkatkan kinerja guru, guru dituntut untuk mengupgrade diri agar tetap bisa menyampaikan tugasnya dengan berbagai metode pembelajaran, media pembelajaran bahkan di masa pandemi ini. 19 pandemi.

Namun, WFH efektif jika untuk pembelajaran jangka pendek, bukan untuk pembelajaran jangka panjang. Karena hampir setahun menjalani sistem belajar mengajar online, guru dan siswa mulai jenuh dan bosan. Guru dan siswa berharap pandemi ini segera berakhir dan mereka dapat beraktivitas seperti biasa sebelum Pandemi Covid-19.

### **Implikasi**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Penulis berharap pemerintah dari berbagai lapisan masyarakat dan masyarakat di seluruh Indonesia bekerja sama agar pandemi Covid-19 ini segera berakhir dari bumi kita Indonesia.
2. Penulis berharap pemerintah khususnya di bidang pendidikan lebih memperhatikan fasilitasi khususnya bagi sekolah-sekolah yang kurang mampu atau yang orang tuanya secara ekonomi menengah ke bawah.



## REFERENSI

- Ahmad LI. 2017. Konsep penilaian kinerja guru dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. *Jurnal Idaarah*.1(1).
- AJI RHS. 2020. Dampak Covid-19 terhadap Pendidikan di Indonesia: Sekolah, Keterampilan, dan Proses Pembelajaran.
- Asgari, Hamidreza, 2016. Tentang Dampak Telecommuting terhadap Aktivitas Sehari-hari/Perilaku Bepergian: Investigasi Komprehensif Melalui Berbagai Pola Telecommuting. Disertasi, Universitas Internasional Florida. Universitas Internasional Florida, 2015.<https://digitalcommons.fiu.edu/etd/2182>diakses pada 30 Januari 2020.
- Busyra, Sarah, Luthfiah Sani. 2020. Performa Mengajar dengan Sistem Work From Home (WFH) Bagi Guru di SMK Purnawarman Purwakarta. *Jurnal Pendidikan Islam*, 3(1),1-18.
- Departemen Pendidikan Nasional. (2008). *Penilaian Kinerja Guru*. Jakarta: Direktorat Jenderal P2TK
- DeRossette, Zachary Glenn, 2016. Variasi Kinerja Kerja Di Antara Telecommuters. Tesis diajukan ke fakultas Universitas Negeri San Francisco. San Francisco, California dan hasil kerja jarak jauh. *Jurnal Ketenagakerjaan Internasional*
- Dunan, Hendri, dkk. 2020. Pengaruh Budaya Organisasi dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai Pada PT Angkasa Pura 1 (Persero). *JPSB (Jurnal Perilaku dan Strategi Bisnis)*, 8 (2), 119-128.
- Fakhrudin, Muhammad. 2020. Gubernur Lampung: Mahasiswa dan ASN Belajar dan Bekerja di Rumah.<https://republika.co.id/berita/q7a5ep327/gubernur-lampung-anak-school-dan-asn-learning-dan-berkerja-d>. Diakses pada 11 Oktober 2020.
- Hamid, Abdul dan Aida Dwi Rahmawati. 2019. Studi eksploratif tentang dampak work from home (wfh) terhadap kinerja gpai kabupaten Semarang dalam situasi pandemi covid-19. *Al-Mudarris: Jurnal Ilmiah Pendidikan Islam*. 2(2) : 67.
- Handayani, Diah, Dwi Rendra Hadi, Fathiyah Isbaniah, Erlina, Heidy Agustin. 2020. Corona Virus Disease 2019. *Jurnal Respiriologi Indonesia*, 40(2), April 2020.

- Huuhtanen P., 1997. Masalah kesehatan dan keselamatan untuk pekerja jarak jauh di Uni Eropa. Laporan konsolidasi. Yayasan Eropa untuk Peningkatan Kondisi Hidup dan Kerja. Kertas Kerja No: WP/97/29/EN.
- Ismail MI. 2010. Kinerja dan kompetensi guru dalam pembelajaran. 13 (1) . (2010)
- Jannah, Selfie Miftahul (15 Maret 2020). Antisipasi Corona, Jokowi Sebut Kerja, Belajar & Ibadah dari Rumah. Tirto.id.<https://tirto.id/anticipation-corona-jokowi-sebut-kerja-learning-ibadah-dari-rumah-eFfr>. Diakses 25 September 2020.
- Yosua. 2020. Belajar Online, Siswa Dapat Kuota Internet Pendampingan.<https://netizenku.com/learning-daring-siswa-can-bantuan-kuota-internet/>.Diakses. 6 November 2020.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2004. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan Bandung : PT. Pemuda Rosdakarya.
- Mufarida, Binti. 2020. Update Corona di Indonesia 24 September 2020  
<https://national.okezone.com/read/2020/09/24/337/2283113/update-corona-di-indonesia-24-september-2020-positive-262-022-orang-191-853-sembuh-10-105-meninggal>. Diakses 24 September 2020.
- Mulyasa, Enco. 2005. Menjadi guru profesional. Bandung : PT Pemuda Rosda Karya.
- Mungkasa O. 2020. Bekerja dari Rumah (Working From Home): Menuju Orde Baru di Era Pandemi COVID-19
- Nakrosiene, A., Buciuniene, L., and Gostautaite, B. 2019. Bekerja Dari Rumah : Characteristi.
- Nasution, Berbagai Pendekatan Belajar Mengajar Jakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Nilles, JM, 1988. "Pengurangan Lalu Lintas oleh Telecommuting: Sebuah Review Status dan Bibliografi Terpilih". Riset Transportasi, 22 A, hlm. 301-31.
- Peraturan Pemerintah No.19 Tahun 2005: Tentang Standar Nasional Pendidikan.

- Prakoso, Erlangga Bregas. 2020. Gratis kuota internet untuk sekolah negeri dan swasta. [https://lampung.antaranews.com/national/berita/1748129/kuota-internet-free-for-school-negeri-maupun-private?utm\\_source=antaranews&utm\\_medium=nasional&utm\\_campaign=antaranews](https://lampung.antaranews.com/national/berita/1748129/kuota-internet-free-for-school-negeri-maupun-private?utm_source=antaranews&utm_medium=nasional&utm_campaign=antaranews). Diakses pada 6 November 2020.
- Purwanto A. 2020. Studi Eksplorasi Dampak Work From Home (WFH) Terhadap Kinerja Guru Selama Pandemi Covid-19. 2 (1)(2020)
- Putria, Hilna dkk. 2020. Analisis Proses Pembelajaran Dalam Jaringan (ONLINE) Masa Pandemi COVID-19 pada Guru Sekolah Dasar. *Jurnal Basicedu*. 4(4):861.
- Rokhani, Cicilia Tri Suci. 2020. Pengaruh Work From Home (WFH) Terhadap Kinerja Guru di SD Negeri Dengkek 01 Pati Selama Masa Pandemi Covid-19. *EduPsyCounsJournal*. 2(1):424.
- Samsudin. 2017. Guru: Antara pendidik, profesi, dan aktor sosial. 1 (1). 2017.
- Surat Edaran Gubernur Lampung Arinal Djunaidi No.440/1022/2020: Perintah untuk belajar dan bekerja dari rumah.
- Surat Nomor 8202/C/PD/2020: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah tentang Program Pemberian Kuota Internet Bagi Pelajar.
- Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005: Tentang Guru dan Dosen.
- Virgawenda, Tina Miniawati Barusman, dkk. 2012. Analisis Penggunaan Anggaran Administrasi Umum dan Efisiensi Dalam Peningkatan Kinerja Pengawas. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 3(1), 139-152.

# ANALISIS KEPEMIMPINAN KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENINGKATKAN KINERJA GURU SELAMA MASA PANDEMI COVID-19 DI SMAN 1 PASIR SAKTI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR

Andala Rama Putra Barusman, I Putu Desna Kesuma<sup>1</sup>  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung  
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam NO.26 Labuhan Ratu, Kedaton, 35142  
Bandar Lampung, Indonesia.

Email:

[andala@ubl.ac.id](mailto:andala@ubl.ac.id)  
[desnak123@gmail.com](mailto:desnak123@gmail.com)

## ABSTRAK

Kepemimpinan Kepala Sekolah adalah salah satu indikator peningkatan kinerja guru dan berpengaruh terhadap keberhasilan pembelajaran di sekolah sebagai wujud pelayanan pendidikan yang bermutu kepada masyarakat. Enam faktor yang diuji sebagai indikator yang diduga mempengaruhi peningkatan kinerja guru yaitu 1) Mengirim guru untuk mengikuti pelatihan, penataran, lokakarya, workshop, dan seminar, 2) Mendorong guru untuk melanjutkan studi agar sesuai dengan kualifikasi pemerintah, 3) Mengadakan studi banding ke sekolah lain yang dianggap lebih maju, 4) Melengkapi sarana dan berbagai media penunjang kegiatan pembelajaran, 5) Memberikan penghargaan bagi guru yang berprestasi, 6) Memberikan keteladanan, dorongan, motivasi dan menggugah hati nurani guru agar menyadari akan tugas dan tanggung jawabnya sebagai guru, Supandi (2016). Keenam indikator

tersebut diteliti implementasi dan keefektifannya selama masa pandemi Covid-19, dalam rangka menganalisis kepemimpinan Kepala Sekolah dalam rangka meningkatkan kinerja guru.

Penelitian ini adalah bersifat kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif dan tehnik profesional judgement, yaitu pernyataan kesimpulan yang diperoleh dari interpretasi data dan fakta-fakta yang digali ditempat penelitian melalui observasi, telaah dokumen dan wawancara. Pada penelitian ini membuktikan bahwa Kepala Sekolah sebagai top manajer di lembaga pendidikan telah berupaya memenuhi enam indikator yang ditentukan dalam rangka meningkatkan kinerja guru selama masa pandemi covid-19. Dalam implementasinya kinerja guru dapat ditingkatkan secara berkesinambungan, mulai dari tahap adaptasi terhadap terjadinya covid-19 seiring dengan aturan dan kebijakan pemerintah di bidang pendidikan guna menyongsong era kebiasaan baru di masa pandemi.

Enam indikator yang ditentukan untuk meningkatkan kinerja guru, secara umum dapat diimplementasikan dalam kepemimpinan kepala sekolah di SMA Negeri 1 Pasir Sakti, walaupun pada beberapa indikator perlu ditingkatkan dan dicarikan solusi pemenuhannya menyesuaikan dengan situasi pandemi covid-19 yang mengikuti kebiasaan baru dengan protokol kesehatan dan social distancing. Ciri dari adanya upaya meningkatkan kinerja guru adalah terlaksananya layanan pendidikan yang baik di SMA Negeri 1 Pasir Sakti dengan baik dengan tetap menjaga mutu pendidikan dan terciptanya rasa senang dan nyaman bekerja bagi para guru dan pegawai di SMA Negeri Pasir Sakti dengan tetap menjaga hubungan kerja yang harmonis.

Kata kunci : Kepemimpinan; kinerja; pandemi; covid-19

## **PENDAHULUAN**

Agar pelaksanaan pendidikan dapat terlaksana dengan baik, guru juga dituntut untuk memiliki kinerja yang baik pula. Adanya pandemi virus corona yang telah mewabah dari tahun 2020 menyebabkan banyak aspek kehidupan yang mulai terhambat.

Indonesia sampai saat ini memiliki penyebaran kasus yang sangat tinggi, hal tersebut berdampak pada berbagai sektor, baik sosial, ekonomi, maupun pendidikan.

Berdasarkan surat keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan mengenai upaya pencegahan dan penyebaran pandemi Covid-19 maka seluruh aktivitas pembelajaran tatap muka bagi seluruh lembaga pendidikan dan perguruan tinggi diliburkan dan disusul dengan pembelajaran jarak jauh bersifat daring. Hal ini tentunya berdampak pada kinerja guru ketika menjalankan tugas utamanya dalam mendidik, membimbing, memantau, melatih, menilai, serta mengevaluasi peserta didiknya. Kualitas proses pendidikan dalam hal ini, kinerja guru sangat menentukan kualitas hasil pendidikan. Pemimpin yang baik harus mampu mengelola organisasi dalam situasi apapun, sehingga dapat mempengaruhi orang lain secara konstruktif dan dapat menunjukkan jalan yang benar untuk dikerjakan bersama.

Dalam menjalankan suatu kinerja perlu adanya pengukuran agar dapat mengetahui sejauh mana kinerja yang dilakukan oleh seorang pegawai. Pengukuran kinerja yaitu proses yang dilakukan oleh pemimpin instansi dalam upaya untuk mengetahui tingkat kinerja yang digunakan sebagai dasar untuk menilai keberhasilan dan kegagalan pelaksanaan kegiatan yang telah ditetapkan dalam rangka mewujudkan visi dan misi lembaga (Muhaimin, 2010)

Supandi (1996) menyatakan, adapun secara umum upaya yang dilakukan kepala sekolah dalam membina dan meningkatkan kompetensi dan kinerja guru, antara lain berupa:

- a) Mengirim guru untuk mengikuti pelatihan, penataran, lokakarya, workshop, dan seminar.
- b) Mendorong guru untuk melanjutkan studi agar sesuai dengan kualifikasi pemerintah.
- c) Mengadakan studi banding ke sekolah lain yang dianggap lebih maju.
- d) Melengkapi sarana dan berbagai media penunjang kegiatan pembelajaran.
- e) Memberikan penghargaan bagi guru yang berprestasi.

- f) Memberikan keteladanan, dorongan, motivasi dan menggugah hati nurani guru agar menyadari akan tugas dan tanggung jawabnya sebagai guru.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini adalah bersifat kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif dan tehnik *profesional judgement*, yaitu pernyataan kesimpulan yang diperoleh dari interpretasi data dan fakta-fakta yang digali ditempat penelitian melalui observasi, telaah dokumen dan wawancara.

Enam faktor yang diuji sebagai indikator yang diduga mempengaruhi peningkatan kinerja guru yaitu 1) Mengirim guru untuk mengikuti pelatihan, penataran, lokakarya, workshop, dan seminar, 2) Mendorong guru untuk melanjutkan studi agar sesuai dengan kualifikasi pemerintah, 3) Mengadakan studi banding ke sekolah lain yang dianggap lebih maju, 4) Melengkapi sarana dan berbagai media penunjang kegiatan pembelajaran, 5) Memberikan penghargaan bagi guru yang berprestasi, 6) Memberikan keteladanan, dorongan, motivasi dan menggugah hati nurani guru agar menyadari akan tugas dan tanggung jawabnya sebagai guru, Supandi (2016). Keenam indikator tersebut diteliti implementasi dan keefektifannya selama masa pandemi Covid-19, dalam rangka menganalisis kepemimpinan Kepala Sekolah dalam rangka meningkatkan kinerja guru.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Analisis kepemimpinan Kepala SMAN 1 Pasir Sakti dalam upaya peningkatan kinerja guru selama masa pandemi covid-19 ditinjau dari kerangka pemikiran yang ditentukan penulis yaitu upaya-upaya peningkatan kinerja Guru (Muhaimin, 2010) yaitu :

1. Mengirim guru untuk mengikuti pelatihan, penataran, penataran, workshop dan seminar : Dari hasil observasi, telaah data dan wawancara dapat disimpulkan bahwa Kepala sekolah telah berupaya melibatkan guru pada kegiatan pelatihan, workshop dan seminar. Namun pada kenyataannya para guru mengikuti kegiatan itu secara virtual dan bergiliran dan sebagai tindak

lanjutnya diadakan workshop atau diseminasi secara internal (IHT).

2. Mendorong guru untuk melanjutkan studi agar sesuai dengan kualifikasi pemerintah : Dari hasil observasi, telaah data dan wawancara ditemukan bahwa semua guru sudah memenuhi standar kualifikasi sarjana (S1) bahkan sebagian sedang melanjutkan studi pasca sarjana (S2).
3. Mengadakan studi banding ke sekolah lain yang dianggap lebih maju : Kegiatan ini tidak dapat dilaksanakan pada masa pandemi, namun sebagai solusi, kepala sekolah mendorong guru untuk mempelajari profil-profil sekolah atau lembaga lain yang lebih maju dan mencari tahu kiat-kiat suksesnya.
4. Melengkapi sarana dan berbagai media penunjang kegiatan pembelajaran : Sekolah sudah berupaya melengkapi sarana dan prasarana media pembelajaran sesuai kemampuan sekolah, khususnya media pembelajaran daring. Terlihat sarana informatika dan akses internet dan implementasi pembelajaran daring.
5. Memberikan penghargaan bagi guru yang berprestasi : Kepala sekolah melakukan pemantauan dan pengawasan (supervisi pembelajaran) dan mengadakan tindak lanjut berupa bimbingan dan penghargaan bagi guru yang berprestasi.
6. Memberikan keteladanan, dorongan, motivasi dan menggugah nurani guru agar menyadari akan tugas dan tanggung jawabnya sebagai guru : Kepala sekolah telah berupaya tampil sebagai contoh dan motivator bagi guru-guru untuk selalu mencintai tugasnya. Dan para guru terlihat senang dan nyaman bekerja.

Dari paparan diatas terlihat bahwa kepemimpinan Kepala SMAN 1 Pasir Sakti dalam upaya meningkatkan kinerja guru telah memenuhi kerangka pemikiran penulis sesuai kajian pustaka yang ditentukan walaupun pada praktiknya masih belum maksimal yang diakibatkan oleh situasi pandemi covid-19 yang berdampak pada proses adaptasi tata kehidupan yang menyesuaikan protokol kesehatan dan social distancing.

Ditinjau dari dimensi Pemberdayaan Sumber Daya Manusia dapat dijelaskan sebagai berikut:



a. Pemungkinan (*enabling*)

Pemberdayaan sumber daya manusia dalam hal meningkatkan kinerja guru selama masa pandemi covid-19 di SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur pada dimensi pemungkinan (*enabling*), memiliki makna kebijakan yang diambil sekolah membuat guru memungkinkan atau menyanggupkan (*enable*) mengerjakan pekerjaannya secara optimal. Peneliti menilai, bahwa pemberdayaan pada dimensi pemungkinan (*enabling*) ini, SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur telah memulai dengan baik, dan perlu terus mengembangkan termasuk merancang program pelatihan sehingga potensi SDM dapat berkembang optimal.

b. Penguatan (*empowering*)

Pemberdayaan sumber daya manusia dalam hal meningkatkan kinerja guru selama masa pandemi covid-19 di SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur pada dimensi “penguatan” (*empowering*), salah satu yang sangat diperlukan adalah penguatan *knowledge* dan *skill* sesuai dengan bidang masing-masing. Selain membuat penilaian dan peta kompetensi, maka training juga menjadi salah satu hal penting yang dilakukan dalam rangka penguatan (*empowering*) para guru dan staf. Jadi pemberdayaan SDM pada dimensi penguatan (*empowering*) sedang menuju perbaikan, dan masih perlu terus dikembangkan supaya berdampak optimal pada guru dan staf.

c. Perlindungan (*protecting*)

Pemberdayaan sumber daya manusia dalam hal meningkatkan kinerja guru selama masa pandemi covid-19 di SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur pada dimensi “perlindungan” (*protecting*) terhadap para guru dan staf salah satunya adalah memberi suasana atau iklim kekeluargaan dan tidak mengizinkan dominasi serta deskriminasi dalam berbagai konteks.

Hal ini telah terimplementasi dengan sangat baik, oleh karena memberikan dampak secara langsung terhadap iklim kerja di SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur, hubungan-hubungan baik diantara guru dan antara guru dan staf dengan pimpinan atau

manajemen. Jadi pemberdayaan pada dimensi perlindungan (protecting) sudah sangat baik dan perlu terus dipertahankan.

d. Penyokongan (*supporting*)

Pemberdayaan sumber daya manusia dalam hal meningkatkan kinerja guru selama masa pandemi covid-19 diSMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur pada dimensi penyokongan (*supporting*), sebagaimana yang dirasakan dari para guru bahwa iklim kekeluargaan yang diciptakan oleh manajemen sekolah merupakan bagian dari dukungan (*support*) terhadap guru. Jadi pemberdayaan pada dimensi penyokongan (*supporting*) dari segi upaya dan keinginan yang dilakukan manajemen SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur sudah cukup baik, namun masih memerlukan langkah berikutnya yaitu bagaimana meningkatkan kompetensi SDM yang ada.

e. Pemeliharaan (*fostering*).

Pemberdayaan sumber daya manusia dalam hal meningkatkan kinerja guru selama masa pandemi covid-19 diSMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur pada dimensi pemeliharaan (*fostering*) sebetulnya sedang berlangsung khususnya oleh karena manajemen puncak menjadi penentunya kebijakan dan arah sekolah, sehingga kebijakan pemberdayaan bisa disatukan. Peneliti menilai bahwa implementasi pemberdayaan dari beberapa dimensi yang seharusnya ada, maka dimensi pemeliharaan (*fostering*) telah konsisten dilaksanakan.

Dari pembahasan ini ditemukan bahwa pemberdayaan sumber daya manusia di SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur telah memenuhi dan memperhatikan dimensi dari pemberdayaan sumber daya manusia, namun karena situasi pada masa pandemi covid-19, beberapa dimensi tersebut tidak efektif terlaksana karena menyesuaikan dengan kondisi protokol kesehatan, terutama perihal social distancing yang berdampak pada kegiatan yang bersifat non tatap muka dan tatap muka sangat terbatas.

## 5. Kesimpulan Dan Saran

1. Dari hasil kajian pemenuhan kerangka pemikiran sesuai teori yang disajikan penulis dapat disimpulkan bahwa Kepemimpinan Kepala SMAN 1 Pasir Sakti telah sesuai dengan teori dalam upaya peningkatan kinerja guru pada masa pandemi covid-19, dengan mengimplementasikan dimensi pemberdayaan SDM meliputi pemungkinan (enabling), penguatan (empowering), perlindungan (protecting), penyokongan (supporting), dan pemeliharaan (fostering), walaupun belum maksimal akibat adaptasi kebiasaan masa pandemi.
2. Dari hasil kajian mengenai kinerja guru pada masa pandemi covid-19 ditemukan data bahwa pada dasarnya motivasi kinerja guru tinggi yang didukung iklim kerja yang kondusif, serta guru berupaya meningkatkan kompetensinya sesuai harapan sekolah, namun masih memerlukan upaya-upaya nyata yang dapat mengoptimalkan potensi kinerja tersebut.
3. Dari hasil kajian mengenai faktor-faktor yang menghambat atau menjadi tantangan dalam upaya peningkatan kinerja guru, ada 2 (dua) hal utama :
  - a) Pertama, sekolah belum memiliki profil kompetensi dari para guru dan staf terutama kompetensi yang beradaptasi dengan situasi masa pandemi covid-19 terkait strategi kerja masing-masing.
  - b) Kedua, sekolah belum memiliki sarana dan prasarana yang memadai untuk mendukung program kegiatan pembelajaran di masa pandemi covid-19.
4. Ada 2 (dua) hal yang memerlukan perbaikan dalam implementasi pemberdayaan SDM khususnya dalam upaya peningkatan kinerja guru dimasa pandemi covid-19, yaitu :
  - a. Kepala sekolah membuat profil kompetensi dari para guru dan staf terutama kompetensi yang beradaptasi dengan situasi masa pandemi covid-19 terkait strategi kerja masing-masing.
  - b. Kedua, Kepala sekolah berupaya dengan berbagai terobosan untuk melengkapi berbagai sarana dan prasarana terutama IT, untuk mendukung kegiatan layanan pendidikan dimasa pandemi covid-19.

Dari kesimpulan hasil kajian diatas, berikut ini beberapa rekomendasi atau saran untuk manajemen Sekolah SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur.:

1. Kepala sekolah agar selalu tanggap dengan dinamika yang terjadi terkait dengan perkembangan kebijakan pemerintah dibidang pendidikan di masa pandemi covid-19, dan mensinergikan dengan pihak terkait dan warga sekolah untuk dibuat program atau SOP yang menjamin keselamatan dan kesehatan warga sekolah dengan tetap konsisten menyelenggarakan layanan pendidikan yang berkualitas.
2. Membuat program kerja dan melaksanakannya, agar guru yang diberikan otoritas atau kepercayaan dapat memenuhi ekpektasi dari pihak manajemen sekolah
3. Iklim atau suasana kekeluargaan yang selama ini telah dimiliki SMAN 1 Pasir Sakti Kabupaten Lampung Timur sudah sangat baik dan cocok dengan budaya orang Indonesia, dapat terus dipertahankan dan dikembangkan untuk menjadi budaya sekolah sejauh mendukung efektifitas pencapaian tujuan sekolah dan menjadi motivasi positif bagi guru dan staf sehingga mereka tetap produktif.

## **REFERENSI**

- Abbas, Erjati. 2017. *Magnet Kepemimpinan Kepala Madrasah Terhadap Kinerja Guru*. Jakarta, PT Alex Media Komputindo.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Bandung: Penerbit Alfa Beta.
- Ayuningtyas, E. A. & Taufik (2020). *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis dan Ekstensi Platform Online*. Jurnal Pengembangan Wisata, 22(1), 21-32.
- Bilfaqih, Y., Qomarudin, M.N., 2015. *Esensi Penyusunan Materi Daring Untuk Pendidikan Dan Pelatihan*. Yogyakarta: DeePublish.
- Cindy Greace et.al.. *Kinerja Guru Sekolah Dasar di Masa Pandemi Covid19 (Studi di SD Inpres Tateli Kecamatan Mandolang Kabupaten Minahasa*
- Depdiknas. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Cetakan Pertama

Edisi Ketiga. Jakarta: Balai Pustaka.

Faridatun dan Nadziroh,. (2017). *Analisa Efektifitas Sistem Pembelajaran Berbasis ELearning*. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Desain Komunikasi Visual*, Jikdiskomvis 2 (1): 13

Hermiono, Agustinus. 2014. *Kepemimpinan Pendidikan di Era Globalisasi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Jakarta: Rineka Cipta.  
<https://www.ifac.org/system/files/downloads/a008-2010-iaasb-handbook-isa-200.pdf>

Lutfiah Sani, Busyra, dan Sarah. 2020. *Kinerja Mengajar dengan Sistem Work From Home (WFH) pada Guru di SMK Purnawarman Purwakarta*, *Jurnal Pendidikan Islam*, Volume 3 No. 01.

Moetheriono. 2010. *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*. Surabaya

# ANALISA STRATEGI BISNIS UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING DI SAAT PANDEMI COVID-19 PADA CV. 3G BORDIR KOMPUTER

Iskandar Ali Alam , Ulya Nur Arifa

Faculty of Economic and Business, Universitas Bandar Lampung  
Jl. Z.A Pagar Alam No. 26 labuhan Ratu, Kedaton, 35142, Bandar  
Lampung Indonesia

Email :

Iskandar@ubl.ac.id

ulya.17011049@student.ubl.ac.id

## ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari strategi bidang usaha yang tepat, dalam meningkatkan daya saing di era pandemi COVID-19 pada CV.3G Bordir Komputer. penelitian ini dilakukan pada tahun 2020 dengan menggunakan metode kualitatif dan didukung oleh konsep analisa Five Force's Porter Model dan analisa SWOT dengan mengidentifikasi faktor IFAS dan EFAS. Tata cara Pengumpulan data yaitu data utama yang dilakukan dengan cara observasi, dokumentasi, interview dan kuisioner.

Hasil penelitian bahwa strategi yang tepat dilakukan perusahaan Bordir Komputer untuk menghadapi pandemi COVID-19 yaitu tetap menjaga bahan dan kualitas produk sehingga konsumen potensial dapat melakukan pembelian ulang dan CV.3G Bordir Komputer mempertahankan hubungan baik dengan konsumen serta meningkatkan kualitas printing dan bahan agar konsumen tetap percaya dan menyukai produk tersebut.

Kata Kunci : Daya Saing dan Strategi Bisnis.

## PENDAHULUAN

Pada saat ini perekonomian di Indonesia sedang mengalami fase krisis diakibatkan adanya virus yang baru-baru ini mewabah masuk ke Indonesia. Coronavirus disease 2019, disingkat COVID-19 merupakan penyakit menular yang diakibatkan oleh SARS-CoV-2, salah satu tipe korona virus. Penyakit ini menyebabkan endemi korona virus 2019–2020. Corona virus merupakan tipe virus yang menimbulkan penyakit mulai dari pertanda enteng hingga berat. Membersihkan tangan dengan sabun, menjaga jarak dari orang yang batuk berdehak, serta tidak memegang wajah dengan tangan yang tidak bersih merupakan tahap yang dianjurkan buat menghindari penyakit ini. Corona virus mulai masuk ke Indonesia pada Februari 2020 dan keadaan semakin mengkhawatirkan karena sejak saat itu kasus COVID-19 semakin bertambah hingga sekarang.

Dampak endemi COVID-19 ini amat mempengaruhi kepada usaha-usaha yang ada di Indonesia salah satunya pabrik konveksi. Konveksi ialah upaya mikro kecil serta menengah yang mengganti atau memasak materi anom kain jadi materi jadi (busana) ataupun banyak orang pula kerap menyebutnya pabrik busana rumahan. Pada biasanya, wiraswasta konveksi memperoleh antaran serta jumlah yang besar pada momen-momen khusus, semacam menjelang Idulfitri serta pergantian tahun. Dikala Endemi ini perubahan-perubahan yang kilat menuntut mereka wajib lebih sanggup menyesuaikan diri, mempunyai daya tahan dalam bersaing, sanggup melaksanakan pergantian arah dengan kilat serta memfokuskan atensi pada pelanggan. Dalam atmosfer saat ini industri wajib sanggup jadi patner kerja kegiatan yang profesional untuk para pelanggan ditengah kompetisi yang terus berjalan cepat. Pabrik konveksi yang dalam persaingannya ialah hal bahan-bahan semacam pakaian, celana serta lain-lain, dikala ini seluruhnya beracuan pada bayaran materi dasar selaku estimasi buat pembuatan produk supaya bisa diperoleh oleh warga.

Didalam pabrik konveksi menginginkan strategi bidang usaha bila upaya mereka mau senantiasa berkembang serta bertahan dalam suasana kompetisi bumi garis besar yang terus menjadi susah semacam dikala ini disebabkan endemi COVID-19, industri memakai

strategi bidang usaha buat menggarisbawahi tahap utama yang mereka agendakan dalam usaha menggapai tujuan industri. objek pada riset kali ini yaitu CV.3G Bordir Komputer yang berada di Jl. Gatot Subroto Blok G,Pahoman Enggal, Bandar Lampung. Pemilik usaha ini bernama Bapak Mukhlis, Usaha ini didirikan dari tahun 2015. Pada tahun 2016 usahanya berkembang hingga sekarang ini meski kadang mengalami jatuh bangun dalam membangun usahanya.

Keunggulan yang dimiliki CV. 3G Bordir Komputer sendiri yaitu mempunyai kualitas barang yang bertahan lama. Bapak Mukhlis mempunyai 12 orang karyawan yang berkerja di tokonya mulai dari jam 09.00-18.00 WIB. Produk yang diproduksi oleh pemilik toko mengambil keuntungan kurang lebih 20-30% Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, CV.3G Bordir Komputer mempunyai beberapa keunggulan yang telah dikenal oleh warga Di Bandar Lampung karna kualitas barang dan harga yang dijual sesuai dengan apa yang diinginkan khususnya di daerah Pahoman, karena sudah berpengalaman usahanya kurang lebih 5 tahun, sehingga mendapat kepercayaan dari konsumen, kemudian lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen. Adapun tujuan pada riset ini adalah sebagai berikut : “Untuk mengetahui strategi bisnis yang dapat dilakukan untuk meningkatkan daya saing di saat pandemi COVID-19 pada CV.3G Bordir Komputer”

### **Tinjauan Pustaka**

Menurut Mosa Hubies dan Muhamad Najib (2014);“Manajemen strategik merupakan selengkap ketetapan serta aksi administratif yang memastikan kemampuan lembaga dalam waktu panjang”.

Menurut Michael E. Porter (Harvard Business Review, 1996), Porter mendeskripsikan strategi bidang usaha selaku suatu yang lumayan biasa, ialah“ invensi posisi yang istimewa serta berharga, yang mengaitkan bermacam kegiatan”.

Menurut Cravens (1996;18) menyatakan bahwa:“Daya saing adalah kemampuan perusahaan untuk dapat bersaing dengan industri kompetitorinya. oleh sebab itu, tiap industri wajib



mempunyai strategi bersaing serta kelebihan bersaing yang wajib difokuskan pada cara yang energik”.

Berbagai upaya strategi bisnis telah banyak dilakukan untuk mempertahankan daya saing suatu perusahaan dengan memperluas secara geografis dan melalui penetrasi pasar yang lebih dalam, dan untuk membangun keuntungan hubungan konsumen-merek seperti dilakukan oleh Dan Araujo, Helen Caldwell, Mark Defanti pada tahun 2018 pada perusahaan Nike's.

### **Metode Penelitian**

Objek penelitian adalah CV. 3G Bordir Komputer di Bandar Lampung. penelitian dilakukan pada tahun 2020. Metode penelitian pada jurnal ini adalah deskriptif dengan jenis data kualitatif. Sumber data yang digunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan dalam penelitian ini adalah observasi, Interview, Dokumentasi, Quistioner.

Alat analisa yang digunakan adalah Metode analisa Five Force's Porter yang dikombinasikan dengan analisa SWOT guna menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Faktor yang difokuskan adalah *internal factor analysis summary* (IFAS) dan *eksternal factor analysis summary* (EFAS).

### **Hasil penelitian dan Pembahasan**

Analisa lima Kekuatan Porter (*Porter's Five Forces*),Persaingan Antar Perusahaan Sejenis

CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung mempunyai beberapa saingan, Berikut nama dan lokasi para kompetitor CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung.

**Tabel .1 Daftar Nama Kompetitor CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung.**

No	Nama	Alamat
1	Konveksi & Percetakan Briand Inc.	Jl. Hos Cokroaminoto No.21, Kota Baru, Kec. Tj. Karang Tim., Kota Bandar Lampung, Lampung 35213
2	Asian Konveksi	Jl. Kamboja No.17 A / 35, Tj. Karang, Engal, Kota Bandar Lampung, Lampung 35215
3	Konveksi Nanda	Jl. Semeru 5 No.84, Perumnas Way Halim, Way Halim, Kota Bandar Lampung, Lampung 35141
4	Bandung Putra Konveksi dan Bordir Komputer	Jl. Cut Nyak Dien No.81-107, Kaliawi, Kec. Tj. Karang Pusat, Kota Bandar Lampung, Lampung 35119
5	Konveksi Bagus	Jl. Dempo No.20, labuhan Ratu, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132
6	Themelky Konveksi Lampung	Blok P No., Jalan Malabar 2, Perumnas Way Halim, Kedaton, Perumnas Way Halim, Bandar Lampung, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132
7	Aulia Bordir Komputer dan Konveksi	Jl. H. Agus Salim No.141, Kaliawi, Kec. Tj. Karang Pusat, Kota Bandar Lampung, Lampung 35127
8	optimis Bordir Komputer	Jl. Pulau Bacan No.30, Jagabaya II, Way Halim, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132
9	Mitra Konveksi & Bordir Komputer	Jl. Sepang Jaya Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung, 35136
10	Ujang Bordir	Jl. Sultan H., Sepang Jaya, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung, Lampung 35132

Sumber: data di olah 2020

CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung dan para kompetitor mempunyai kesamaan produk baik kaos T. Pendek atau panjang, kemeja, topi maupun sweater, hanya saja untuk bahan kaos CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung memakai bahan preshrunk cotton premium dimana kaos berbahan halus, tebal, tidak mudah melar, dan tahan lama. Sedangkan kompetitor hanya memakai kaos berbahan katun premium biasa.

#### Masuknya Kompetitor Potensial Baru

Buat bisa melaksanakan upaya ini butuh koneksi yang kokoh buat memperoleh kedekatan industri, dengan koneksi yang kokoh hingga industri bisa memenangkan market yang ada di Bandar Lampung. Dalam hasil wawancara peneliti dengan Pak Mukhlis pemilik CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung, terdapat kompetitor potensial baru yang terletak di Jl. Sultan H, Sepang Jaya, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung, usaha yang baru muncul sejak 2018 ini bernama Ujang Bordir, setelah mengetahui ada kompetitor potensial baru CV.3G Bordir Komputer mengupayakan untuk mengetahui jenis dan bahan yang digunakan oleh kompetitor baru tersebut, lalu mengawasi harga yang diterapkan pada konveksi baru, setelah mengawasi maka CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung mengikuti harga pasar yang diterapkan oleh kompetitor baru dan juga CV. 3G Bordir Komputer memperbaiki kualitas produk yang lebih bagus agar tidak kalah dengan kompetitor yg baru muncul dengan demikian CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung dapat bertahan ditengah maraknya kompetitor baru.

#### Pengembangan Produk Substitusi

Produk substitusi CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung adalah produk berbahan dasar polycotton dimana produk dengan campuran polyester dan cotton dengan tekstur yang lembut dan halus, namun perbedaannya hanya ketebalan yang cenderung ketebalan biasa. Usaha yang dicoba oleh CV.3G Bordir Komputer ialah dengan memakai strategi advertensi hendak karakteristik produknya serta pula mengedukasi pelanggan mengenai perbandingan produknya dibanding dengan produk pengganti

supaya pelanggan tidak gampang berpindah. Semakin unik dan berkualitas produk utama yang dipasarkan maka konsumen akan mempertimbangkan berulang-ulang untuk berpindah ke produk substitusi.

#### Kekuatan Tawar Penjual/Pemasok

Bahan yang didapatkan oleh CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung biasanya berasal dari Bandung tetapi CV. 3G Bordir Komputer tidak bergantung terhadap pemasok yang ada di Bandung. Terkadang bahan baku didapatkan dari pemasok yang dari Jakarta karena ada beberapa produk yang harganya lebih murah dibanding pemasok yang di Bandung. Pemasok bahan CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung biasanya dibeli secara online dan bahan bakunya bersifat umum dan tidak terikat dengan satu pemasok.

#### Kekuatan Pembeli/Konsumen

CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung melayani dengan setulus hati serta mendesign produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, dengan harga yang terjangkau, kualitas produk terjamin serta adanya promosi potongan harga maka akan besar kekuatan pembelian konsumen, dan CV. 3G Bordir Komputer dapat menyelesaikan pesanan cepat dan tepat waktu sesuai dengan keinginan konsumen dengan begitu konsumen mendapatkan produk dengan kualitas terbaik sehingga tidak mengecewakan konsumen.

Analisa Faktor Internal CV.3G Bordir Komputer (IFAS)

**Tabel. 2 internal factor analysis summary (IFAS) CV.3G Bordir Komputer**

No	Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Kekuatan</b>				
1	Kualitas printing bahan sangat baik	0.15	3	0.45
2	Stock kaos selalu tersedia	0.15	3	0.45
3	Bahan kaos Katun Kombed berkualitas baik	0.20	4	0.80
4	Produk berbahan tebal dan adem	0.10	3	0.30
<b>Sub Total</b>		0.60		2.00
<b>Kelemahan</b>				
1	Kurangnya promosi pada media social	0.10	3	0.30
2	Tenaga pemasaran yang kurang baik memasarkan produk	0.10	4	0.40
3	Kurangnya luas tempat usaha	0.10	4	0.40
4	promosi potongan harga hanya untuk pembelian banyak	0.10	2	0.20
<b>Sub Total</b>		0.40		1.30
<b>Total</b>		1.00		3.30

Sumber : Informasi diolah, 2020.

Analisa Eksternal CV.3G Bordir Komputer

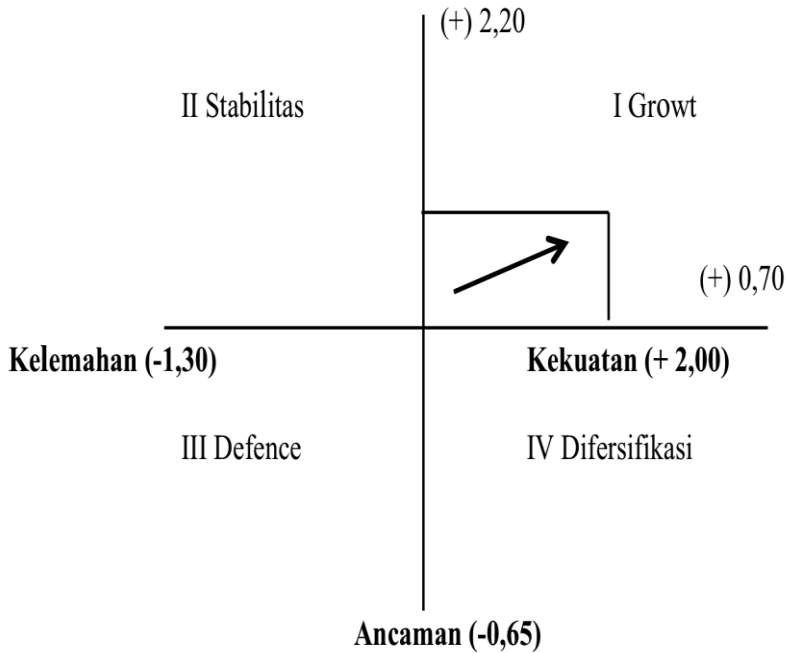
**Tabel .3 eksternal factor analysis summary (EFAS) CV.3G Bordir Komputer**

No	Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Peluang</b>				
1	Mempunyai banyak konsumen yang setia	0.20	4	0.80
2	Konsumen sering membeli produk dalam jumlah banyak	0.20	4	0.80
3	Berhubungan baik dengan konsumen	0.20	4	0.80
4	Banyak konsumen yang menyukai kaos buatan CV. 3G Bordir	0.15	3	0.45
<b>Sub Total</b>		<b>0.75</b>		<b>2.85</b>
<b>Ancaman</b>				
1	Mempunyai banyak kompetitor yang menjual produk serupa	0.05	1	0.05
2	Adanya kesamaan produk kaos dan cara printing	0.10	3	0.30
3	Kompetitor gencar melakukan promosi baik media sosial maupun brosur	0.05	3	0.15
4	Kurangnya luas tempat usaha	0.05	3	0.15
<b>Sub Total</b>		<b>0.25</b>		<b>0.65</b>
<b>Total</b>		<b>1.00</b>		<b>3.50</b>

Sumber : Informasi dioalah, 2020.

Diagram Cartesius analisa SWOT:

**Gambar.1 Diagram Cartesius analisa SWOT CV.3G Bordir Komputer  
Peluang (+2,85)**



Sumber : Informasi diolah tahun 2020

Bersumber pada bagan Matrix SWOT diatas, dikenal CV.3G Bordir Komputer terletak di kaudran I, dimana suasana yang amat profitabel. Pada kuadran ini, CV.3G Bordir Komputer mempunyai kesempatan serta daya alhasil bisa menggunakan kesempatan yang ada. Strategi yang wajib diaplikasikan dalam situasi ini merupakan mensupport kebijaksanaan perkembangan yang kasar (*growth oriented strategy*).

## Matriks SWOT

Tabel. 4 Kombinasi Strategi Matriks SWOT

<p><b>IFAS</b></p> <p><b>EFAS</b></p>	<p><b>Strength :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Kualitas printing bahan sangat baik</li> <li>2) Stock kaos selalu ada</li> <li>3) Bahan kaos Katun Kombed berkualitas baik</li> <li>4) Produk berbahan tebal dan adem</li> </ol>	<p><b>Weakness :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Kurangnya promosi pada media sosial</li> <li>2) Tenaga pemasaran yang kurang baik memasarkan produk</li> <li>3) Kurangnya luas tempat usaha</li> <li>4) promosi potongan harga hanya untuk pembelian banyak</li> </ol>
<p><b>opportunity:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mempunyai banyak konsumen yang setia</li> <li>2) Konsumen sering membeli produk dalam jumlah banyak</li> <li>3) Berhubungan baik dengan konsumen</li> <li>4) Banyak konsumen yang menyukai kaos buatan CV. 3G Bordir</li> </ol>	<p><b>Strategi So :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. CV.3G Bordir Komputer tatp menjaga bahan dan kualitas produk sehingga konsumen potensial dapat melakukan pembelian ulang</li> <li>2. CV.3G Bordir Komputer mempertahankan hubungan baik dengan konsumen serta meningkatkan kualitas printing dan bahan agar</li> </ol>	<p><b>Strategi Wo :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. CV.3G Bordir Komputer diperlukan melakukan promosi serta menambah tenaga pemasaran yang dapat memasarkan serta mempromosikan produknya</li> <li>2. CV.3G Bordir Komputer agar dapat mengatasi minimnya luas tempat usaha dengan menyediakan tempat yang lebih</li> </ol>



	konsumen tetap suka	strategis dan luas sehingga konsumen lebih nyaman.
<p><b>Threat :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempunyai banyak kompetitor yang menjual produk serupa</li> <li>2. Adanya kesamaan produk kaos dan cara printing</li> <li>3. Kompetitor gencar melakukan promosi baik media sosial maupun brosur</li> <li>4. Kompetitor mempunyai tempat usaha yang luas</li> </ol>	<p><b>Strategi ST :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. CV.3G Bordir Komputer dapat meningkatkan kualitas printing serta bahan yang digunakan agar menjadi pembeda daripada kompetitor</li> <li>2. CV.3G Bordir Komputer diharapkan melakukan iklan yang baik yang dapat dengan mudah menarik keinginan konsumen dalam membeli produk CV.3G Bordir Komputer dan dapat mengatasi persaingan yang ada</li> </ol>	<p><b>Strategi WT :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. CV.3G Bordir Komputer memperbaiki promosi dan lebih gencar melakukan promosi dibandingkan dengan kompetitor</li> <li>2. CV.3G Bordir Komputer membuat ciri khas produk yang berbeda yang tidak mempunyai kesamaan dengan perusahaan lain</li> </ol>

Sumber: peneliti tahun 2020

## KESIMPULAN DAN SARAN

Bersumber pada penjelasan serta ulasan yang sudah dikemukakan pada bab- bab tadinya hingga bisa ditarik sebagian fundamental yang jadi kesimpulan dalam penelitian ini ialah, dari analisa SWOT dapat disimpulkan beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh CV.3G Bordir Komputer dalam upaya untuk mengetahui strategi bisnis untuk meningkatkan daya saing pada CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung, adalah :

1. CV.3G Bordir Komputer berupaya mengecilkan margin dan mengendalikan biaya produksi, dengan fokus pada pemasok yang relatif murah di Bandung dan melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah banyak supaya mendapatkan potongan harga, dengan begitu CV. 3G Bordir Komputer dapat menurunkan harga jual tetapi tetap menjaga bahan dan kualitas produk sehingga konsumen potensial dapat melakukan pembelian ulang.
2. CV.3G Bordir Komputer mempertahankan hubungan baik dengan konsumen dan memperbaiki promosi di media sosial dan brosur ataupun promosi melalui mouth to mouth serta tetap memberikan pelayanan yang baik,dengan begitu, konsumen yang merasa puas akan merekomendasi rekan, kerabat dan sahabat untuk berlangganan di CV. Bordir Komputer.

Dari hasil penjelasan serta ulasan yang sudah dikemukakan hingga ada sebagian utama anjuran yang bisa dipikirkan CV.3G Bordir Komputer di Bandar Lampung selaku selanjutnya:

1. CV. 3G Bordir Komputer hendaknya lebih gencar melakukan promosi di media social, brosur, dan memanfaatkan hubungan baik dengan konsumen yang sudah berlangganan, selain itu gencar promosi kepada instansi-instansi besar atau organisasi, dengan menawarkan promo potongan harga atau komisi tanpa minimal pembelian.
2. CV.3G Bordir Komputer diperlukan melakukan promosi serta menambah tenaga pemasaran khususnya wanita yang dapat memasarkan serta mempromosikan produknya dengan baik.

3. CV. 3G Bordir Komputer sebaiknya mengupgrade mesin bordir yang lebih canggih supaya dapat meningkatkan kualitas bordir yang lebih rapi dan tidak kalah dengan kompetitor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah, S., 2015. *Manajemen Strategi Teori-Konsep-Kinerja*. Pertama ed. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Bekti, Suci Dian Ning (2019). "Strategi Pengembangan Usaha Konveksi UD. ABA Collection Tulungagung dengan Pendekatan Analisa Strengths, Weakness, opportunities, Threats."
- Churiyah, Madziatul (2013). "Strategi Bersaing Dan Core Capability Pada Usaha Konveksi Dan Bordir." *Jurnal Ekonomi Modernisasi* 9.3, pp. 249-257
- Cravens, David. 1996. *Pemasaran Strategis*. Jilid satu. Penerbit Erlangga: Jakarta.
- Hubeis, M. & Najib, M., 2014. *Manajemen Strategik Dalam Pengembangan Daya Saing organisasi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kompas Gramedia Building.
- Mahmudi, 2013. "Analisa Strategi Bisnis Pedagang Kaki lima Untuk meningkatkan Daya Saing Yang berkelanjutan (Studi Kasus Pada Pedagang Es Mang Udin di Bandar Lampung)" Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen. Universitas Bandar Lampung.
- Porter, Michael. E. 1996. *What is Strategy?*. Harvard Business Review. November-Desember.

Web :

[https://id.wikipedia.org/wiki/Penyakit\\_koronavirus\\_2019](https://id.wikipedia.org/wiki/Penyakit_koronavirus_2019) dikutip pada tanggal 17 oktober 2020 pada pukul 17.00 WIB

<https://www.who.int/indonesia/news/novel-coronavirus/qa-for-public> dikutip pada tanggal 30 oktober 2020 pada pukul 20.00 WIB

# STUDI KEBIJAKAN HARGA DAN SUBSIDI PUPUK TERHADAP KESEJAHTERAAN PETANI UBI KAYU (SINGKONG) INDONESIA PADA MASA PANDEMI COVID-19

**Muhamad Emil Rachman, Haninun, Yanuarius Yanu Dharmawan**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Bandar Lampung

Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 26, Labuhan Ratu, Kedaton, Kota

Bandar Lampung, Lampung 35142

Email : [emil.rachman@ubl.ac.id](mailto:emil.rachman@ubl.ac.id)

[haninun@ubl.ac.id](mailto:haninun@ubl.ac.id)

## ABSTRAK

Sektor pertanian adalah salah satu sektor penting yang terkena dampak dari penyebaran virus Covid-19 dengan menurunnya tingkat produksi komoditas hasil tanam. Tanaman ubi kayu (singkong) merupakan tanaman penghasil karbohidrat yang dapat menggantikan tanaman lainnya seperti padi dan jagung yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Kebijakan harga petani ubi kayu pada kurun lima tahun terakhir mengalami penurunan yang sangat signifikan, sehingga perlu dilakukan penelitian terkait dampak dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah. Faktor dalam melakukan produksi ubi kayu juga perlu ditingkatkan, salah satunya peningkatan produktivitas melalui subsidi pupuk sehingga output yang dihasilkan positif dari hulu hingga hilir khususnya dalam perekonomian petani ubi kayu Indonesia. Penelitian bertujuan untuk melihat dampak yang dihasilkan dari kebijakan harga petani ubi kayu

dan faktor pendukung produksi berupa kebijakan subsidi pupuk sehingga tingkat kesejahteraan petani dapat dipenuhi pada masa pandemi Covid-19. Penelitian menggunakan data yang digunakan yaitu periode tahun 2000 hingga 2019, yang menggunakan model persamaan simultan terdiri dari 10 persamaan yang diestimasi menggunakan metode *Two Stage Least Square* (2SLS).

Kata Kunci : Covid-19, Kebijakan Harga, Kebijakan subsidi pupuk, singkong, 2SLS

## **PENDAHULUAN**

Ubi kayu (singkong) atau ketela pohon merupakan tanaman tahunan tropika dan subtropika dari keluarga *Euphorboaceae*, dikenal sebagai makanan pokok penghasil karbohidrat selain padi dan jagung. Tanaman ubi kayu atau singkong berasal dari Afrika dan Amerika Latin sekitar tahun 1558 yang memiliki iklim tropis dan menyebar keseluruh lokasi tropis lainnya melalui pedagang Portugis pada masa kolonial yang berkunjung keseluruh dunia (IITA, 2021 dan USDA,1987). Perkembangan tanaman ubi kayu atau singkong terbesar dunia dimiliki oleh Nigeria, Brazil, Thailand, Indonesia, dan Republik Demokrasi Kongo, dimana negara-negara tersebut memiliki proporsi produksi yang meningkat pada 3 dekade terakhir (FAO, 1997).

Singkong merupakan makanan pokok terbesar keempat yang dibudidayakan pada daerah tropis dan telah dipelajari dengan baik di Indonesia. Berkaitan dengan peningkatan taraf hidup petani singkong, diperkenalkan bioproses untuk peningkatan nilai ekonomi singkong, termasuk contoh usaha konversi singkong menjadi *mikoprotein*. Dibandingkan dengan produk komersial, hasil menunjukkan karakteristik singkong sebanding dengan tanaman pokok lainnya (Sukara *et al*, 2020).

Lokasi sentra lahan tanam ubi kayu (singkong) di Indonesia terdapat di sembilan Provinsi yaitu : Lampung, Jawa Barat, Banten, Jawa Tengah, DI Yogyakarta, Jawa Timur, Nusa Tenggara Timur, Sulawesi Selatan dan Sumatera Utara. (Kementrian Pertanian Republik Indonesia, 2017). Sentra produksi terbesar di Indonesia yang memiliki kapasitas produksi sebesar 20% dari total produksi

ubi kayu Indonesia yaitu Lampung, Jawa Timur, Jawa Tengah dan Banten dimana Provinsi Lampung memiliki kapasitas penyumbang produksi terbesar. Namun menurut *United State Departement of Agriculture-Global Agricultural Information Network (USDA-GAIN)* terdapat dampak yang ditimbulkan dari kebijakan pemerintah mengenai peningkatan harga jagung yang menurunkan minat petani untuk menanam singkong di Lampung.

Perubahan harga singkong pada awal tahun 2020 memiliki kecenderungan yang menurun sebesar 50% dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2019 harga tingkat petani singkong berada pada harga 2000 rupiah (Rp) per kilogram menurun menjadi Rp. 1000 per kilogram tidak sebanding dengan tahun 2018 memiliki tingkat kenaikan sebesar 33% atau dari Rp. 1200 per kilogram menjadi Rp. 1.600 per kilogram tahun 2019. Perubahan harga tersebut dikeluarkan tanpa informasi yang transparan kepada petani singkong, dengan kata lain perubahan harga tingkat petani tidak memiliki patokan yang konsisten (Kartika, 2020). Badan Pusat Statistik pada tahun 2021 menyebutkan bahwa nilai tukar petani naik sebesar 0.01% dari tahun sebelumnya, Masyarakat Singkong Indonesia (MSI) menyatakan bahwa industri ubi kayu atau singkong berpotensi untuk mendukung pertumbuhan ekonomi melalui permintaan domestik dan ekspor yang memasok industri produk berbasis tanaman singkong. Industri singkong memiliki permasalahan dalam mendapatkan bahan baku untuk industri tersebut yang disebabkan produktivitas singkong belum dapat dimaksimalkan (Kontan, 2018).

Dalam Musyawarah perencanaan pembangunan pertanian 2005 telah dirumuskan bahwa kegiatan pembangunan pertanian akan dilaksanakan melalui 3 program yaitu : peningkatan ketahanan pangan, pengembangan agribisnis dan peningkatan kesejahteraan petani. Ubi kayu merupakan salah satu komoditas utama tanaman pangan yang dapat menjadi sasaran indikatif pembangunan subsektor tanaman pangan. Hal tersebut mengingat Indonesia pada periode tahun 1961 hingga 2004 merupakan net eksportir produk olahan ubi kayu yang menyumbang rata-rata US\$ 31.6 juta per tahun dari 10.45% produksi domestik. Kebutuhan untuk ekspor tersebut

meningkat terus dengan laju pertumbuhan sebesar 6.5% per tahun walaupun untuk cassava strach masih impor. Sebagian lain dari produksi ubi kayu tersebut ternyata mampu menyediakan kebutuhan untuk bahan baku industri lainnya. Namun demikian produksi ubi kayu nasional pada periode 1961 hingga 2005 menunjukkan peningkatan dengan laju pertumbuhan yang terbilang lambatyaitu 1.2% per tahun. Peningkatan produksi tersebut ternyata merupakan kontribusi dari upaya peningkatan produktivitas yang selama ini dilakukan karena luas areal panen ubi kayu pada periode tersebut menurun dengan laju pertumbuhan sebesar 0.48% per tahun khususnya di Pulau Jawa. Selain itu persoalan peningkatan produksi di tingkat petani menghadapi persoalan rendahnya harga jual yang mengakibatkan penurunan tingkat keuntungan petani yang ditunjukkan oleh rasio dengan penurunan sebesar 2.4% per tahun pada periode tersebut. Ditinjau dari kondisi strategis yang saling mendukung tersebut diperlukan kebijakan pemerintah yang dapat memperkuat peningkatan produksi ubi kayu sekaligus meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan petani dan meningkatkan ekspor serta mensubstitusi impor pati singkong (*cassava strach*). Kebijakan peningkatan produksi perlu dilakukan melalui upaya perluasan luas areal tanam ubi kayu di luar pulau Jawa yang potensial dan didukung dengan penelitian yang menghasilkan jenis ubi kayu dengan produktivitas tinggi. (Darwanto dan Ratnaningtyas, 2017).Peningkatan produktivitas jagung dan ubi kayu sebaiknya segera dilakukan mengingat dampaknya positif terhadap diversifikasi dan ketahanan pangan. Kebijakan pengurangan subsidi pupuk belum saatnya untuk dilakukan jika pemerintah masih tetap menargetkan untuk mencapai swasembada beras karena berbagai kombinasi kebijakan yang dilakukan menunjukkan indikator ketahanan pangan yang memburuk dan kesejahteraan baik produsen maupun konsumen menjadi turun. (Setiawan, 2017).

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas terdapat permasalahan yang masih kompleks pada industri singkong Indonesia. Permasalahan tersebut direspon oleh pemerintah Indonesia dengan mengeluarkan serangkaian kebijakan yang masih

kontradiktif melalui faktor eksternal dan internal pada lingkungan pertanian Indonesia. Kompleksitas permasalahan tersebut menjadi lebih sulit untuk diatasi dengan munculnya virus Covid-19 yang memberikan dampak negatif pada perekonomian diseluruh dunia. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak yang dihasilkan dari kebijakan harga petani ubi kayu dan faktor pendukung produksi berupa kebijakan subsidi pupuk pada era pandemi Covid-19.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

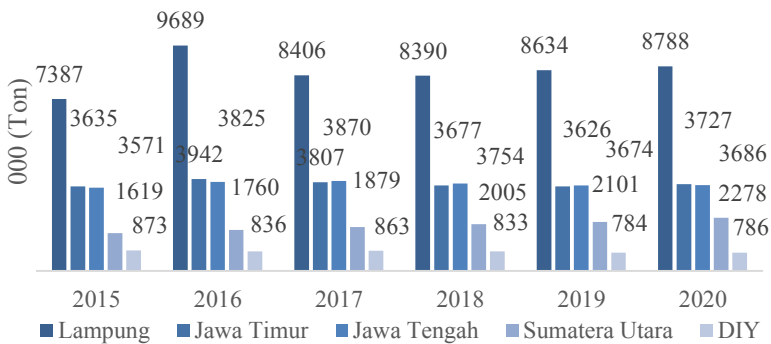
### **Profil Industri Ubi Kayu Indonesia**

Indonesia merupakan salah satu negara terbesar penghasil singkong setelah Nigeria, Brazil dan Thailand dengan tingkat pemenuhan konsumsi domestik maupun ekspor ke negara Eropa (Saleh dan Widodo, 2007). Kontribusi produksi terbesar ubi kayu Indonesia dimiliki oleh Provinsi Lampung, Jawa Timur, Jawa Tengah, Sumatera Utara, dan Daerah Istimewa Yogyakarta. Produksi singkong terbesar dihasilkan oleh Provinsi Lampung dengan total produksi sebesar 49.96 juta ton pada periode tahun 2010 hingga 2015. Periode tahun 2010 hingga 2015 merupakan pengamatan data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia yang juga menyatakan bahwa Provinsi memiliki kapasitas produksi yang paling tinggi di Indonesia. Periode 2016 hingga 2020\* dimana periode tersebut merupakan hasil pengolahan data dari BPS yang diolah menggunakan analisis *forcast* regresi linear dimana Provinsi Lampung akan memiliki produksi sebesar 51.29 juta ton atau meningkat sebesar 3%. Menurut Kementerian Pertanian Republik Indonesia produksi singkong diprovinsi Lampung sendiri memiliki trend yang menurun dari periode tahun 2014 hingga 2017, namun di awal tahun 2018 hingga tahun 2020 produksi singkong provinsi Lampung mengalami peningkatan sebesar 18% pertahunnya. Peningkatan produksi Provinsi Lampung diikuti dengan tingkat permintaan pada pasar domestik dan international yang memiliki pangsa pasar pada industri bahan olahan yang berdasar dari singkong (BPBD, 2017).



Provinsi Jawa Timur merupakan penghasil singkong terbesar kedua setelah Lampung dengan tingkat produksi sebesar 22.86 juta ton pada periode 2010 hingga 2015 diikuti dengan Jawa Timur 22.4 juta ton, Sumatera Utara sebesar 7.6 juta ton, dan Daerah Istimewa Yogyakarta sebesar 5.6 juta ton. Produksi singkong atau ubi kayu lima Provinsi terbesar di Indonesia tersebut dapat dilihat pada Gambar 1.

Gambar 1. Produksi Singkong 5 Provinsi Terbesar Indonesia periode 2015-2020\*



Sumber : BPS 2017 (data diolah\*)

Produk turunan dari tanaman singkong sangat bervariasi dan dapat terus dikembangkan seiring dengan kemajuan teknologi saat ini. Hasil panen dari petani yang diteruskan kepasar dalam memenuhi permintaan oleh industri yang menggunakan bahan baku singkong merupakan sektor yang sangat potensial untuk perekonomian Indonesia. Singkong diolah menjadi tepung tapioka yang dapat digunakan menjadi bahan baku pembuatan obat, alkohol, makanan ringan dan permen. Industri lainnya yang dapat mengolah tanaman singkong yang telah dilakukan proses *strach* (pati) dapat dijadikan produk kertas, textile, dan kayu lapis. Produk turunan lainnya yang dapat dihasilkan dari *dry cassava* yaitu tepung singkong yang dapat di jadikan butiran kasar untuk makanan pokok, proses

lainnya juga dapat menghasilkan *chip* yang dijadikan pakan ternak dan *modified cassava flour* (mocaf) dapat diolah menjadi bahan baku untuk industri makanan dan minuman (John, 1999). Proses tanaman singkong yang berpotensi untuk dijadikan komoditas ekspor yaitu Ethanol yang dihasilkan dari proses *dry cassava* menjadi *strach* yang telah menguasai pasar ekspor ke negara-negara utama sebesar 80% dari hasil produksi singkong Indonesia.

## **Covid 19**

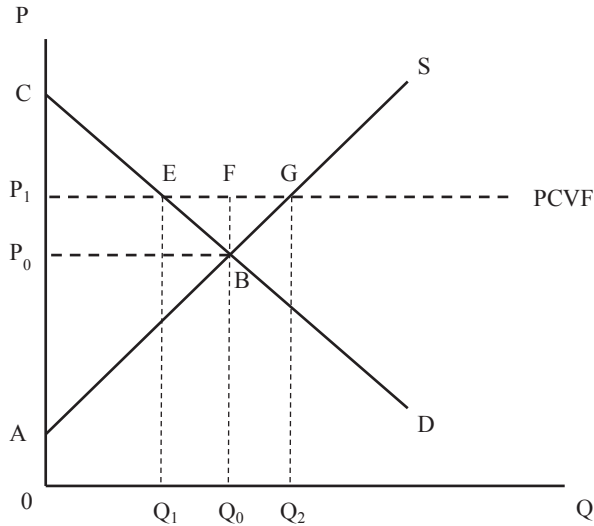
WHO menyatakan bahwa Covid-19 menyebar pada awal tahun 2020 yang dilaporkan pertama kali di Thailand dan Jepang melalui jalur penerbangan yang membawa penumpang melalui Wuhan ke Amerika hingga akhirnya menyebar ke seluruh dunia. Laporan akhir WHO pada Januari 2021 menyebutkan infeksi dari SARS-CoV-2 memakan korban jiwa sebanyak 346 ribu untuk Amerika dan sebanyak 83.83 juta terpapar virus Covid-19 diseluruh dunia (AMJH, 2021). Covid-19 melumpuhkan seluruh sektor ekonomi dunia dimana jalur perekonomian meangalami penutupan hingga masa resesi ekonomi terburuk yang disebabkan oleh faktor eksternal berupa tingginya tingkat angka kematian. Sektor penting pertanian juga terkena dampak dari penyebaran virus Covid-19, menurut World Bank dalam Food Security and Covid-19 menyebutkan masa sulit yang ditimbulkan oleh penyebaran virus Covid-19 menambah permasalahan yang dihadapi oleh sekor pertanian dunia yang sebelumnya masih meliputi faktor penurunan tingkat ketahanan pangan dunia. Permasalahan sebelum dimulainya Covid-19 pada sektor pertanian dunia yaitu : penurunan pendapatan dan terdistorsinya rantai pasok, tingkat kelaparan, konflik kemanusiaan, kondisi sosial ekonomi yang buruk, bencana alam dan cuaca (efek rumah kaca yang mulai menggeser perubahan iklim) serta serangan hama (World Bank, 2021). Saat penelitian ini dilakukan kondisi perekonomian diseluruh dunia mulai menjalankan proses *new normal*, dimana pembatasan yang dilakukan negara-negara baik domestik maupun international telah dibuka kembali. Pandemi Covid-19 memberikan dampak buruk terhadap rumah tangga petani yang diukur dengan stabilitas dan keamanan akan ketersediaan

pangan pokok, dimana Covid-19 dapat kesejahteraan petani menurun penghasilannya yang didapatkan dari penjualan hasil panen (A'dani et al, 2020).

## **KERANGKA TEORI**

### **Kebijakan Harga Ubi Kayu Tingkat Petani**

Harga ubi kayu tingkat petani (PCVF) merupakan tingkat harga yang paling terkecil dalam lingkaran sistem industri ubi kayu. Penentuan harga ubi kayu menggunakan biaya pokok produksi petani, yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan pendapatan petani dalam upaya untuk meningkatkan produksi dan produktivitas lahan. Kebijakan harga tingkat petani juga bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi ubi kayu domestik dengan prioritas harga yang relatif terjangkau (Krugman, 2003). Kebijakan ini secara grafis dapat dilihat pada Gambar 2, penetapan harga ubi kayu tingkat petani oleh pemerintah sebesar  $P_1$  mengakibatkan jumlah produksi ubi kayu menjadi sebesar  $Q_2$  dan jumlah yang diminta oleh konsumen sebesar  $Q_1$ . Hal tersebut selanjutnya direspon oleh konsumen yang akan menurunkan volume permintaannya jika harga ubi kayu meningkat, sehingga kebijakan ini akan efisien jika pemerintah mengeluarkan alokasi anggaran untuk membayar kelebihan produksi ubi kayu sebesar  $Q_2 - Q_1$  dan pengeluaran untuk alokasi tersebut adalah sebesar  $Q_1EGQ_2$ . Surplus konsumen sebelum adanya kebijakan harga ubi kayu tingkat petani ini adalah  $P_0BC$ , dan surplus produsen sebesar  $P_0BA$ , sedangkan setelah adanya kebijakan maka surplus konsumen berkurang menjadi  $P_1EC$  dan surplus produsen bertambah sebesar  $P_1GA$ .

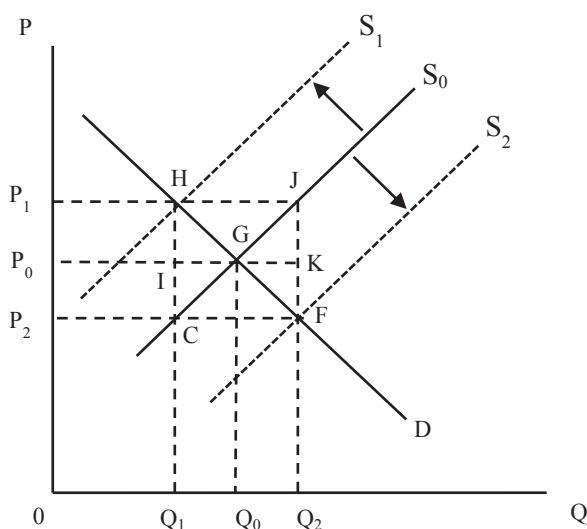


Gambar 2 Kebijakan harga ubi kayu tingkat petani

### Kebijakan Subsidi Pupuk

Kebijakan pemerintah melakukan pengurangan subsidi pupuk bertujuan untuk mengurangi anggaran pemerintah dan meningkatkan kemandirian petani dengan meningkatkan efisiensi penggunaan pupuk dan berlaku sebaliknya jika dilakukan peningkatan. Kebijakan subsidi pupuk diberlakukan melalui harga bahan baku produsen pupuk. Harga pupuk pada saat sebelum diberlakukannya kebijakan berada pada keseimbangan penawaran dan permintaan pupuk pada titik G dengan harga pupuk  $P_0$  dan jumlah pupuk  $Q_0$  (Gambar 3). Jika pemerintah memberlakukan kebijakan pengurangan subsidi pupuk, kurva penawaran pupuk bergeser ke kiri atas dari  $S_0$  ke  $S_1$  sehingga keseimbangan penawaran dan permintaan pupuk pada titik H dengan harga pupuk meningkat ke  $P_1$  dengan jumlah pupuk  $Q_1$ . Kebijakan pengurangan subsidi akan efektif jika pemerintah memberikan subsidi sebesar IHJK. Jika pemerintah memberlakukan kebijakan peningkatan subsidi pupuk, maka kurva penawaran pupuk bergeser ke kanan bawah dari  $S_0$  ke  $S_2$  sehingga keseimbangan penawaran dan permintaan pupuk pada titik F dengan harga pupuk menurun ke  $P_2$  dengan jumlah pupuk sebesar

Q<sub>2</sub>. Kebijakan pengurangan subsidi akan efektif jika pemerintah memberikan subsidi sebesar ICFK (Krugman, 2003).

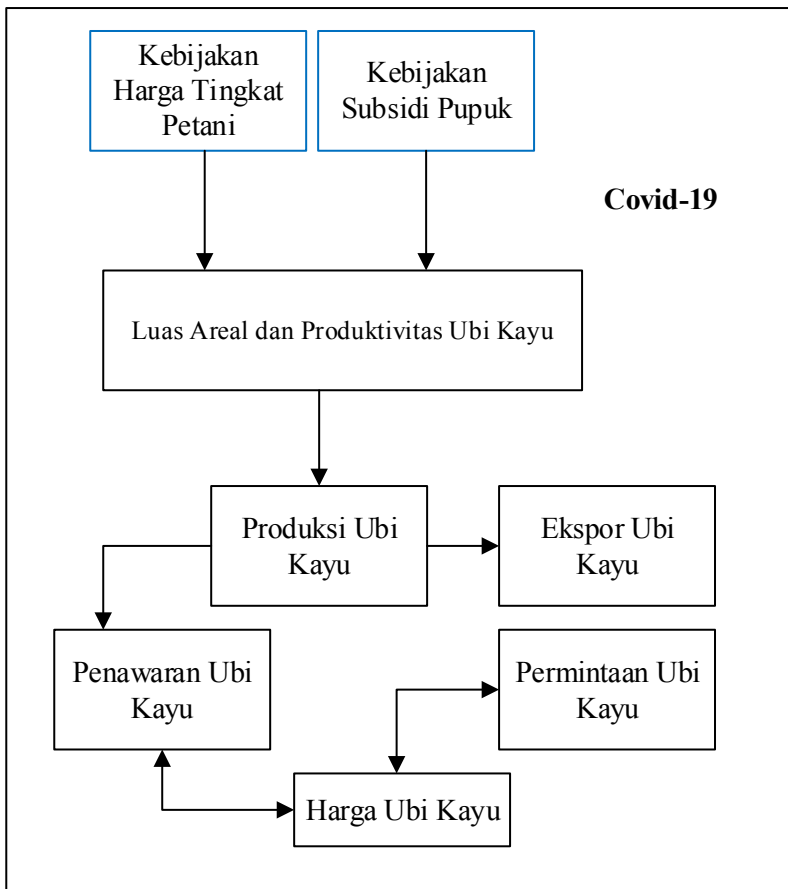


Gambar 2 Kebijakan subsidi harga pada pasar pupuk Indonesia

### Kerangka Pemikiran

Kebijakan pemerintah pada harga ubi kayu di tingkat petani dapat dilakukan dengan menurunkan ataupun menaikkan tingkat harga beli konsumen. Penelitian akan melakukan skema simulasi yang sesuai dengan kondisi pada masa pandemi Covid-19 di mana harga ubi kayu atau singkong menurun. Kebijakan harga ini dilakukan selain untuk mensejahterakan kehidupan petani singkong juga dapat mendukung program swasembada pangan melalui peningkatan minat petani singkong untuk tetap menanam singkong selain tanaman musim pendek menghasilkan lainnya seperti jagung. Kebijakan subsidi pupuk pada penelitian dilakukan dengan melakukan skema pengurangan subsidi pupuk yang telah diberlakukan oleh pemerintah dengan harapan agar pertanian Indonesia dapat lebih mandiri dan berinovasi. Kebijakan harga dan subsidi pupuk tersebut akan ditransmisikan pada industri ubi kayu atau singkong Indonesia melalui luas areal tanam dan produktivitas

ubi kayu. Output dari persamaan luas areal dan produktivitas yaitu produksi ubi kayu akan ditransmisikan ke penawaran ubi kayu, selanjutnya penawaran akan dipengaruhi oleh harga ubi kayu dan sebaliknya. Harga ubi kayu akan mempengaruhi baik permintaan dan penawaran melalui produksi dan konsumsi. Penelitian hanya melihat sebagian dari keseluruhan model ubi kayu yang dibentuk sesuai dengan tujuan penelitian yaitu kebijakan harga dan subsidi pupuk petani ubi kayu Indonesia tanpa melihat pengaruh dari kebijakan eksternal pada konteks perdagangan. Kerangka pemikiran dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Kerangka Pemikiran dampak kebijakan harga dan subsidi pupuk pada industri ubi kayu

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis dan Sumber Data**

Data yang digunakan adalah data *time series* dengan rentang waktu 20 tahun yaitu dari tahun 2000 hingga 2020. Data *time series* dapat dikembangkan pada model untuk meramalkan, menafsirkan, dan menghipotesis data ekonomi (Enders, 2004). Keseluruhan data yang terkait dalam penelitian diperoleh dari instansi, lembaga dan organisasi formal seperti Badan Pusat Statistik (BPS), Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, Kementerian Pertanian Republik Indonesia, Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, Dirjen Perkebunan Republik Indonesia, Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian (PSEKP) *United States Development of Agricultural* (USDA), *World Bank*, *Food Agricultural Organization* (FAO), *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), *Global Agricultural Information Network* (GAIN), *United Nations Departement of Economic and Social Affairs* (UN Comtrade), *International Energy Statistics* (EIA), *World Trade Organization* (WTO) dan *International Monetary Fund* (IMF). Pengolahan data menggunakan *software SAS/ETS* (*Statistical Analysis System/Econometric Time Series*) pada sistem operasi *Microsoft Windows*.

### **Spesifikasi Model Industri Singkong**

Spesifikasi model ekonometrika industri singkong disusun berdasarkan teori ekonomi dan berbagai pengalaman empiris, relevansi dengan penelitian-penelitian terdahulu. Kerangka teoritis yang berhubungan dengan fenomena yang terkait penelitian dispesifikasikan ke dalam bentuk sistem persamaan simultan. Spesifikasi model disusun berdasarkan teori ekonomi dan pengalaman empiris yang dihubungkan dengan fenomena yang terjadi pada kehidupan nyata. Spesifikasi model ubi kayu Indonesia yang dimasukkan pada penelitian hanya sebatas luas areal hingga harga ubi kayu tanpa memasukkan unsur perdagangan, persamaan model ubi kayu Indonesia adalah sebagai berikut :

### 1. Luas areal panen ubi kayu (APCV<sub>t</sub>)

$$APCV_t = a_0 + a_1 RCVCF_t + a_2 PCVF_t + a_3 PCRf_t + a_4 PRFRZ_t + a_5 T_t + a_6 IRRIBI_t + a_6 LAPCV_{t-1} + U_1$$

hipotesis:  $a_1, a_2, a_5 > 0$ ;  $a_3, a_5 < 0$ ; dan  $0 < a_6 < 1$

### 2. Produktivitas Ubi Kayu (YCV<sub>t</sub>)

$$YCV_t = b_0 + b_1 APCV_t + b_2 WFA_{t-1} + b_3 RF_t + b_4 T_t + b_5 YCV_{t-1} + U_2$$

hipotesis:  $b_1, b_2, b_4 > 0$ ;  $b_3 < 0$ ; dan  $0 < b_5 < 1$

### 3. Produksi ubi kayu (QCV<sub>t</sub>)

$$QCV_t = APCV_t * YCV_t$$

### 4. Penawaran Ubi Kayu (SCV<sub>t</sub>)

$$SCV_t = QCV_t + STKCV_t - XCV_t$$

### 5. Permintaan Ubi Kayu (DCV<sub>t</sub>)

$$DCV_t = CCVHH_t + CCVIE_t$$

### 6. Konsumsi ubi kayu oleh rumah tangga (CCVHH<sub>t</sub>)

$$CCVHH_t = c_0 + c_1 DPCV_t + c_2 LPCR_t + c_3 PFLOUR_t + c_4 GDPIN_t + c_5 T_t + c_6 CCVHH_{t-1} + U_3$$

hipotesis:  $n_2, n_3, n_4, n_5 > 0$ ;  $n_1, n_6 < 0$ ,  $0 < n_7 < 1$

### 7. Harga Produsen ubi kayu (PPCV<sub>t</sub>)

$$PPCV_t = d_0 + d_1 DPCCV_t + d_2 T_t + d_3 PPCV_{t-1} + U_4$$



hipotesis:  $d_1, d_2 > 0$ ; dan  $0 < d_3 < 1$

#### 8. Harga konsumen ubi kayu ( $PCCV_t$ )

$$PCCV_t = e_0 + e_1 DSCV_t + e_2 SCV_t + e_3 PCCV_{t-1} + U_5$$

hipotesis:  $e_1 > 0$ ;  $e_2 < 0$ ; dan  $0 < e_3 < 1$

### **Identifikasi, Estimasi dan Validasi Model Sistem Persamaan Simultan Identifikasi dan Estimasi Model**

Model industri ubi kayu terdiri dari 20 persamaan yang terbagi menjadi 14 persamaan struktural dan 6 persamaan identitas. Identifikasi model persamaan struktural disusun berdasarkan *order condition* (Koutsoyiannis, 1977) dengan rumus;  $(K-M) \geq (G - 1)$ , dimana G adalah jumlah persamaan (*current endogenous variables*), K adalah total variabel dalam model (*current endogenous and predetermined variables*) dan M adalah jumlah variabel dalam suatu persamaan (*endogenous and exogenous variables*). Apabila  $(K-M) > (G - 1)$  maka persamaan teridentifikasi lebih (*over identified*),  $(K-M) = (G - 1)$  maka persamaan teridentifikasi dengan tepat (*exactly identified*), dan jika  $(K-M) < (G - 1)$  maka persamaan dikatakan tidak teridentifikasi (*unidentified*). Model industri ubi kayu yang dirumuskan terdiri dari 10 variabel endogen (G) dan 39 *predetermined variables* yang terdiri dari 8 *lag endogenous variables*, sehingga total variabel (K) dalam model adalah 47 variabel. Jumlah variabel terbanyak yang digunakan dalam suatu persamaan adalah 6 (M) dan  $(47-6) > (10-1)$ , maka semua persamaan dalam model adalah *over identified*.

Model industri ubi kayu adalah *over identified*, maka model di estimasi menggunakan metode 2SLS (*Two Stage Least Squares*). Metode 2SLS dikatakan tidak terlalu sensitif terhadap kesalahan spesifikasi model dan memberikan hasil estimasi parameter yang konsisten (Sinaga, 1989). Program estimasi model industri ubi kayu menggunakan metode 2SLS dan prosedur SYSLIN dengan program SAS/ETS 9.4.

## Validasi Model

Kriteria yang digunakan pada tahapan validasi model industri ubi kayu adalah RMSPE (Root Mean Squares Percent Error) dan U atau *Theil's Inequality Coefficient* (Pindyck dan Rubinfeld, 1998). RMSPE digunakan untuk mengukur persentase penyimpangan nilai prediksi dari nilai aktual variabel endogen selama periode pengamatan. Semakin kecil nilai RMSPE maka prediksi variabel endogen dalam penelitian semakin baik. Nilai statistik U adalah antara 0 dan 1, jika nilai  $U = 0$  maka prediksi variabel endogen sempurna atau mendekati nilai aktual dan jika  $U = 1$  maka prediksi variabel endogen tidak mendekati kenyataan. Semakin kecil nilai RMSPE dan U maka prediksi variabel endogen semakin baik (Sitepu dan Sinaga, 2006). Formula untuk RMSPE dan U dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{RMSPE} = \sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \left( \frac{Y_t^b - Y_t^a}{Y_t^a} \right)^2} \times 100 \%$$
$$U = \frac{\sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (Y_t^b - Y_t^a)^2}}{\sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (Y_t^b)^2} + \sqrt{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (Y_t^a)^2}}$$

T adalah jumlah periode pengamatan dalam simulasi,  $Y_t^b$  adalah nilai prediksi (*predicted value*) variabel endogen,  $Y_t^a$  adalah nilai pengamatan (*actual value*) variabel endogen, RMSPE adalah *Root Mean Squares Percent Error*, dan U. Program validasi model industri ubi kayu atau singkong menggunakan metode Newton dan prosedur SIMNLIN dengan program SAS/ETS 9.4.

## Simulasi Model

Tahapan setelah validasi yaitu simulasi model yang digunakan untuk melihat dampak kebijakan harga dan subsidi pupuk pada rentang waktu data historis 2000 hingga 2020 terkait ekonomi dan industri ubi kayu Indonesia. Simulasi yang dilakukan pada penelitian ini yaitu kebijakan harga petani dan subsidi pupuk Indonesia. Simulasi kebijakan pupuk dilakukan berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian No. 32 tahun 2010 yang tertuang dalam Peraturan

Menteri Pertanian No. 47/Permentan/SR.310/ 12/2014 mengenai alokasi harga eceran tertinggi (HET) pupuk bersubsidi (Rahman, 2019).

## **HASIL ESTIMASI DAN EVALUASI DAMPAK KEBIJAKAN HARGA DAN SUBSIDI PUPUK**

Model industri singkong merupakan model sistem persamaan simultan dinamis yang terdiri dari 20 persamaan dengan periode pengamatan tahun 2000 hingga 2020. Model telah melalui proses respesifikasi berdasarkan kriteria ekonomi dengan kesesuaian hasil estimasi parameter dengan hipotesisnya. Pada uji validitas dihasilkan nilai RSMPE 81.3 % dimana terdapat nilai variabel dibawah 35 % dan 9.2% yang memiliki persentase diatas 100 %. Nilai U-Test berdasarkan indikator validasi pada seluruh persamaan adalah 0.35 dimana pada persamaan yang berada diatas nilai U-Test tetap <1 sehingga keragaman variabel penjelas pada masing-masing persamaan dapat menjelaskan keragaman variabel endogen dengan baik.

Luas areal tanam singkong dipengaruhi oleh faktor-faktor yaitu perubahan ratio harga, harga tanaman kompetitor, harga riil singkong, harga pupuk, teknologi, suku bunga investasi dan lag luas areal tanam singkong. Hasil estimasi luas areal tanam singkong Indonesia merespon ratio harga singkong dan jagung dengan inelastis pada jangka pendek dan jangka panjang sebesar 0.018 dan 0.020%. Harga pupuk bersifat positif terhadap peningkatan luas areal tanam singkong.

Harga jagung tingkat petani akan memberikan dampak negatif pada peningkatan luas areal tanam singkong dengan peningkatan sebesar 1% akan menurunkan luas areal tanam sebesar 1.59% pada jangka pendek dan 4.21% pada jangka panjang. Pengaruh suku bunga investasi terhadap luas areal tanam singkong bersifat negatif dan peningkatan teknologi yang direpresentasikan melalui trend dapat meningkatkan luas areal baik pada jangka pendek maupun panjang. Produktivitas singkong dipengaruhi oleh faktor-faktor yaitu luas areal, upah riil pekerja sektor perkebunan, curah hujan Indonesia, trend dan lag produktivitas singkong. Hasil estimasi

produktivitas terdapat inelastisitas luas areal tanam terhadap peningkatan produktivitas.

Perubahan upah petani sebesar 1% akan menurunkan produktivitas sebesar 0.32% pada jangka panjang. Tingkat konsumsi singkong rumahtangga dipengaruhi oleh faktor-faktor permintaan, harga produsen, harga tepung tapioka, GDP Indonesia, trend, dan lag konsumsi singkong rumahtangga. Perubahan harga tepung tapioka berpengaruh secara nyata dengan tingkat elastisitas pada jangka panjang sebesar 0.28%. Harga produsen singkong juga mempengaruhi secara nyata dimana jika terdapat peningkatan harga produsen maka menurunkan konsumsi singkong oleh rumahtangga Indonesia. Perubahan harga produsen dan konsumen singkong Indonesia dipengaruhi oleh delta harga konsumen dan permintaan singkong serta lag dari harga konsumen dan produsen.

Tabel Hasil rekapitulasi simulasi historis dampak kebijakan harga dan subsidi  
2020

Persamaan		Nilai Dasar	SH1
	Luas areal tanam singkong (Ha)	156743	0.093
	Produktivitas singkong (Ton/Ha)	1.2267	1.003
	Produksi singkong (Ton)	218142	0.121
	Penawaran singkong (Ton)	244738	0.189
	Permintaan singkong (Ton)	237895	0.098
	Konsumsi singkong rumah tangga (Ton)	769887	-0.009
	Harga produsen singkong (Rp/Kg)	2303.4	15.000
	Harga konsumen singkong (Rp/Kg)	3218.6	0.003

Keterangan :

SH1 : Simulasi dampak kebijakan peneingkatan harga produsen singkong Indonesia

SH2 : Simulasi dampak kebijakan penurunan harga produsen singkong Indonesia

SH3 : Simulasi dampak kebijakan pengurangan subsidi pupuk Indonesia 20%

SH4 : Simulasi dampak kebijakan peningkatan subsidi pupuk Indonesia 20%

(\*) nilai dampak pada tiga desimal masih 0.000 %

Hasil validasi historis periode pengamatan pada penelitian menunjukkan jumlah variabel endogen memiliki nilai RMSPE lebih kecil dari 30% sejumlah 8 serta rata-rata nilai U-Theil sebesar 0.15 sehingga model yang dibangun memiliki prediksi yang baik dan valid untuk digunakan pada simulasi perubahan faktor kebijakan. Tabel hasil rekapitulasi simulasi historis dampak kebijakan harga dan subsidi pupuk Indonesia periode tahun 2000 hingga 2020 menunjukkan bahwa pada simulasi SH1 berupa peningkatan harga produsen singkong dapat meningkatkan luas areal hingga produksi singkong. Simulasi SH2 berupa penurunan harga produsen singkong dapat menghasilkan penurunan dari luas areal sebesar 0.066% hingga produksi sebesar 0.364%. Simulasi ke tiga pada penelitian SH3 berupa pengurangan subsidi pupuk dapat mengurangi luas areal tanam singkong sebesar 0.536% yang berimplikasi pada penurunan produksi sebesar 0.579%. Simulasi SH4 berupa peningkatan subsidi pupuk akan berlaku sebaliknya dari SH3 dimana penerapan kebijakan tersebut akan meningkatkan luas areal hingga produksi singkong Indonesia.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Sektor pertanian Indonesia pada masa pandemi Covid-19 memiliki kontribusi yang positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Industri ubi kayu atau singkong dapat menopang perekonomian melalui nilai tambah ekspor bahkan dapat mencapai tujuan ketahanan pangan Indonesia. Kebijakan pemerintah berupa peningkatan harga singkong tingkat petani dapat meningkatkan produktivitas yang didukung dengan tingginya minat petani untuk terus menanam singkong. Kebijakan pengurangan subsidi pupuk guna mendukung pertanian maju mandiri modern belum dapat diterapkan dengan menurunkan produktivitas bahkan meningkatkan defisit neraca perdagangan produk singkong Indonesia.

Kebijakan pemerintah untuk mendukung industri singkong pada kondisi sebelum dan sesudah pandemi Covid-19 melalui peningkatan harga singkong tingkat petani memerlukan konsistensi dan kepastian harga sehingga petani akan tetap menanam singkong. Kebijakan harga tersebut dapat juga diikuti dengan ekstensifikasi

lahan tanam dan peningkatan teknologi yang dapat mempermudah pengolahan tanaman singkong yang dapat dijadikan nilai tambah perekonomian melalui pemenuhan permintaan industri berbahan baku singkong.

## REFERENSI

- A'dani F, Sukayat Y, Setiawan I, Judawinata MG, 2020. Pandemi Covid-19 : Keterpurukan dan Kebangkitan Pertanian Strategi Mempertahankan Ketersediaan Pangan Pokok Rumah Tangga Petani Padi pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus : Desa Palem, Kecamatan Gabus, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah), *Mimbar Agribisnis, Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, Januari 2021.7 (1) : 209-319.
- [BPBD] Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah, 2017. *Kajian Hiliriasi Ubi Kayu*. Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi Lampung: Bandar Lampung.
- [BPS] Badan Pusat Statistik, 2016. *Statistik Indonesia*, Jakarta.
- Darwanto DH, Ratnanigtyas P, 2017. Kebijakan Pengembangan Ubi Kayu untuk Mendukung ketahanan Pangan, Agroindustri, dan Ekspor, *Litbang pertanian 2017*, Kementerian pertanian, tersedia pada : <http://balitkabi.litbang.pertanian.go.id>
- Enders W, 2004. *Applied Econometric Time Series*. Ed ke-2. Wiley. Alabama (US).
- [FAO] Food and Agriculture Organization, 1997. *World Cassava Situation and Trend*, FAO tersedia pada : <http://www.fao.org>
- IITA, 2021. *Cassava (Manihot esculenta)*, IITA *Transferring African Agriculture*, tersedia pada : <https://www.iita.org>.
- [IMF] *International Monetary Fund*. 2009. *Export and Import, Price, Index, Manual Theory and Practice*, IMF *Multimedia Services Section*.
- John H Barton, 1999. "*Biotechnology and Trade in cassava*", Roma, May 1999.
- Kartika D, 2020. Info Terbaru Harga Singkong per Kg di Pasaran, *Harga.web.id* tersedia pada : <https://harga.web.id/>
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2017. *Potensi Ubi Kayu (Singkong)*, Badan Ketahanan Pangan Kementerian Pertanian

- Republik Indonesia, Jakarta, tersedia pada : <http://pangannusantara.bkp.pertanian.go.id/>
- Koutsoyiannis A, 1977. *Theory of Econometrics*. Ed ke - 2. Macmillan Publishing Company, A Division of Macmillan, London (UK).
- Krugman PR, Obstfeld M, 2003. *International Economics Theory and Policy*, World Student Series, Ed ke - 6. The Addison-Wesley. Boston (US).
- Kontan, 2018. Masyarakat Singkong Indonesia Dorong Pengembangan Sistem Tanam Klaster, Industri, Kontan.co.id, tersedia pada : <https://industri.kontan.co.id/news/>
- [AMJH] *The American Journal of Managed Care Life Sciences*, 2021. A Timeline of Covid-19 Developments in 2020, *Managed Care & Healthcare Communications*, US tersedia pada : <https://www.ajmc.com/view/a-timeline-of-covid19-developments-in-2020>
- Pindyck R S, Rubinfeld DL, 1998. *Econometric Model and Economic Forecast*. Ed ke - 4, McGraw hill, New York (US).
- Rahman M E, 2019. Dampak Kebijakan Domestik dan Perdagangan Terhadap Industri Gula dan Molase Indonesia, [disertasi]. Bogor (ID) : Institut Pertanian Bogor, Sekolah Pascasarjana IPB Bogor.
- Saleh N dan Widodo Y, 2007. Profil dan Peluang Pengembangan Ubi Kayu di Indonesia, Peneliti Proteksi Balai Penelitian Tanaman Kacang-kacangan dan Umbi-umbian, *Buletin Palawija* No. 14:68-78 (2007).
- Setiawan E, 2017. Dampak Kebijakan Perberasan terhadap Pola Diversifikasi Pangan Pokok dan Ketahanan Pangan Nasional, [disertasi] Bogor (ID) : Institut Pertanian Bogor, Sekolah Pascasarjana IPB Bogor.
- Sinaga B M, 1989. *Econometrics Model of The Indonesian Hardwood Product Industry : A Policy Simulation Analysis*, Phd Dissertation, University of The Philippines, Los Banos.
- Sitepu K R, Sinaga B M. 2006. Aplikasi Model Ekonometrika : Estimasi, Simulasi, Peramalan menggunakan program SAS, Program Studi Ilmu Ekonomi Pertanian, Bogor (ID) : Institut Pertanian Bogor.



- Sukara E, Hartati S, Ragamustari SK, 2020. *State of The Art of Indonesian Agriculture and The Introduction of Innovation for Added Value of Cassava*, Plant Biotechnology Reports volume 14, pages 207–212 (2020) tersedia pada : <https://link.springer.com/>
- [USDA] United State Departement of Agriculture, 1987, *Market Inspection for Cassava*, USDA Agricultural Marketing Service, Fruit and Vegetable Division, Fresh Product Branch, Washington DC, September 1987.
- [USDA-GAIN] United States Department of Agriculture-Global Agricultural Information Network, 2019. *Indonesia Grain and Feed Annual-Indonesia Grain and Feed Annual Report 2019*, USDA, Foreign Agricultural Services, March 2019 (US).
- World Bank, 2021. *Food Security and Covid-19*, World Bank Group, International Financial Instituton, 2021 tersedia pada : <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture>

**Keterangan variable :**

- $APCV_t$  = Luas areal panen ubi kayu tahun ke - t
- $RCVCF_t$  = Ratio harga ubi kayu - Jagung tahun ke - t
- $PCVF_t$  = Harga ubi kayu tingkat Petani tahun ke - t
- $PCRF_t$  = Harga Jagung tingkat Petani tahun ke - t
- $PRFRZ_t$  = Harga pupuk tahun ke - t
- $YCV_t$  = Produktivitas ubi kayu tahun ke - t
- $WFA_{t-1}$  = Lag upah petani ubi kayu tahun ke t - 1
- $RF_t$  = Curah hujan Indonesia tahun ke - t
- $T_t$  = Trend tahun ke - t
- $QCV_t$  = Produksi ubi kayu
- $SCV_t$  = Penawaran Ubi Kayu
- $STKCV_t$  = Stok ubi kayu tahun ke - t
- $XCV_t$  = Ekspor ubi kayu tahun ke - t
- $DCV_t$  = Permintaan ubi kayu
- $CCVHH_t$  = Konsumsi ubi kayu oleh rumahtangga tahun ke - t
- $CCVIE_t$  = Konsumsi ubi kayu industri olahan tahun ke - t
- $DPCV_t$  = Delta harga konsumen ubi kayu tahun ke - t

$LPCR_t$	= Lag harga jagung tahun ke $t - 1$
$PFLOUR_t$	= Harga konsumen trigu tahun ke $t$
$GDPIN_t$	= PDB Indonesia per kapita tahun ke $t$
$PPCV_t$	= Harga Produsen ubi kayu tahun ke $t$
$DPCCV_t$	= Delta harga konsumen ubi kayu tahun ke $t$
$PCCV_t$	= Harga konsumen ubi kayu tahun ke $t$

# DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP KINERJA KEUANGAN PT MANDALA MULTIFINANCE TBK. DI BURSA EFEK JAKARTA

Habiburrahman

Email: habiburrahman@ubl.ac.id

## ABSTRAK

Perusahaan merupakan badan usaha yang menjalankan kegiatan di bidang perekonomian (keuangan, industri, dan perdagangan), yang dilakukan secara terus menerus atau teratur (*regelmatic*) terang-terangan (*openlijk*), dan dengan tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba. PT Mandala Multifinance Tbk. merupakan salah satu perusahaan yang menjalankan usaha dalam bidang pembiayaan dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Adapun kegiatan usahanya meliputi, pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna dan kegiatan pembiayaan lain berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan. Masa Pandemi Covid-19 sejak tahun 2019 sampai saat ini berdampak pada segala sektor termasuk juga berbagai jenis usaha . Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui Bagaimana dampak Pandemi Covid 19 terhadap Kinerja keuangan perusahaan dengan melakukan analisis rasio keuangan , dan analisis komparatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, Analisis Ratio , dan analisis komparatif. Periode yang dianalisis 2016 sd 2018 (sebelum masa Pandemi ) dan tahun 2019-2020 ( saat pandemic) .

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Kinerja keuangan Perusahaan menunjukkan kinerja keuangan yang menurun dilihat dari Likuiditas, Solvabilitas serta Protabilitas.

**Kata Kunci:** *Dampak Pandemi-Covid -19, Kinerja Keuangan, PT Mandala Multifinance Tbk.*

## **PENDAHULUAN**

Perusahaan merupakan badan usaha yang menjalankan kegiatan di bidang perekonomian (keuangan, industri, dan perdagangan), yang dilakukan secara terus menerus atau teratur (*regelmatig*) terang-terangan (*openlijk*), dan dengan tujuan memperoleh keuntungan dan/ atau laba.

Dalam Pasal 1 huruf (b) UU Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan dijelaskan bahwa perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus dan yang didirikan, bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Republik Indonesia, untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba. Sedangkan, pengertian dari Perusahaan Pembiayaan diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan, dalam pasal 1 huruf ( b) dikatakan bahwa Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha di luar Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha Lembaga Pembiayaan.

PT. Mandala Multifinance Tbk. Merupakan salah satu perusahaan menjalankan usaha dalam bidang pembiayaan dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Adapun kegiatan usahanya meliputi, pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna dan kegiatan pembiayaan lain berdasarkan persetujuan Oteritas Jasa Keuangan. Perusahaan mencatatkan sahamnya dengan kode MFIN di Bursa Efek Indonesia dengan menjual sahamnya kepada publik sebesar 24,53%. Tujuan pencatatan saham ini adalah untuk memperkuat struktur permodalan, dan juga untuk meningkatkan sumber dana untuk modal kerja Perusahaan.

Perusahaan harus memiliki kinerja keuangan yang sehat dan efisien untuk mendapatkan laba dan meningkatkan prestasi perusahaan, oleh sebab itu, kinerja keuangan merupakan hal penting bagi setiap perusahaan didalam persaingan bisnis untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya. Kinerja perusahaan adalah prestasi yang dicapai perusahaan dalam periode tertentu sebagai hasil dari proses kerja selama periode tersebut. Salah satu alat yang digunakan untuk mengetahui Kinerja perusahaan dapat berwujud laporan keuangan. Laporan keuangan menyajikan gambaran mengenai posisi keuangan dari kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba. Untuk dapat mengetahui kinerja keuangan suatu Perusahaan, informasi tersebut dapat disajikan melalui suatu laporan keuangan pada satu periode.

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan terlihat bahwa PT. Mandala Multifinance, Tbk berhasil meningkatkan pertumbuhan pendapatan rata-rata selama 5 tahun adalah sebesar 7,7%. Sedangkan laba bersih dari tahun 2016-2020 mengalami fluktuasi, terendah terjadi pada saat Pandemi Covid-19 di tahun 2020 turun 20% dari tahun sebelumnya , dengan pertumbuhan rata-rata laba bersih selama 5 tahun adalah 7,2%. Terlihat bahwa asset pada perusahaan dari tahun 2016-2020 mengalami fluktuasi, terendah terjadi saat Pandemi masa di tahun 2020 turun 4% dengan pertumbuhan asset PT. Mandala Multifinance Tbk rata-rata pertumbuhan asset 4,4%. Perusahaan tidak lepas dari usaha yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dalam menghasilkan efektifitas dan efisiensi pengelolaan keuangan. PT. Mandala Multifinance dalam mengetahui kondisi keuangan perusahaannya perlu adanya penilaian kinerja keuangan dalam menghadapi persaingan ekonomi global yang semakin ketat, terutama dalam memasuki era Masyarakat Ekonomi Asean (MEA).

Laporan keuangan perlu disusun untuk mengetahui apakah kinerja perusahaan tersebut meningkat atau bahkan menurun dan didalam menganalisis laporan keuangan diperlukan alat analisis keuangan diantaranya dengan menggunakan rasio-rasio keuangan dan analisis Komparatif

Berdasarkan hal hal tersebut diatas peneliti ingin mengetahui bagaimana Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Kinerja Keuangan PT Mandala Multifinance.Tbk di Bursa Efek Jakarta.

### **Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dari penelitian ini yaitu pendapatan pada PT. Mandala Multifinance, Tbk selama periode tahun 2016-2020 mengalami peningkatan yang sangat signifikan, selanjutnya laba bersih juga cenderung mengalami peningkatan selama 2016-2020, akan tetapi hal ini tidak diikuti oleh jumlah asset yang dimiliki oleh perusahaan yaitu dengan perkembangan yang cenderung berfluktuasi setiap tahunnya.

### **1.2.Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka Rumusan masalah adalah: Bagaimana Dampak Pandemi Covid-19 terhadap kinerja keuangan PT. Mandala Multifinance Tbk .

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Kinerja Keuangan**

Menurut Sucipto (2003) pengertian kinerja keuangan adalah penentuan ukuran-ukuran tertentu yang dapat mengukur keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan dalam menghasilkan laba. Sedangkan menurut IAI (2007) Kinerja Keuangan adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan sumberdaya yang dimilikinya. Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kinerja keuangan adalah usaha formal yang telah dilakukan oleh perusahaan yang dapat mengukur keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba, sehingga dapat melihat prospek, pertumbuhan, dan potensi perkembangan baik perusahaan dengan mengandalkan sumber daya yang ada. Suatu perusahaan dapat dikatakan berhasil apabila telah mencapai standar dan tujuan yang telah ditetapkan.

## Analisis Rasio Keuangan

Rasio keuangan merupakan suatu alat yang banyak digunakan oleh para analisis untuk menganalisis kondisi perusahaan pada periode tahun tertentu. Analisis rasio keuangan adalah kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Menurut Kasmir (2012:104) Sedangkan menurut Munawir (2010:37), analisa rasio adalah suatu metode analisa untuk mengetahui hubungan dari pos-pos tertentu dalam neraca atau laporan laba rugi secara individu atau kombinasi dari kedua laporan tersebut. Menurut Harahap (2010:297), rasio keuangan adalah angka yang diperoleh melalui hasil perbandingan dari suatu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (berarti).

Rasio menggambarkan suatu hubungan dan perbandingan antara jumlah tertentu dalam satu pos laporan keuangan dengan jumlah yang lain pada pos laporan keuangan yang lain. Dengan menggunakan metode analisis berupa rasio akan dapat menjelaskan atau memberikan gambaran tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan.

## Jenis-jenis Rasio Keuangan

Jenis-jenis rasio keuangan menurut Kasmir (2013:110), yaitu:

### 1. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas adalah untuk menunjukkan atau mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang jatuh tempo, baik kewajiban kepada pihak luar perusahaan maupun di dalam perusahaan. Atau dengan kata lain rasio likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar utang-utang (kewajiban) jangka pendeknya yang jatuh tempo atau rasio yang digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membiayai dan memenuhi kewajiban (utang) pada saat ditagih. Rasio Likuiditas Meliputi:

#### a. *Current ratio* (Rasio Lancar)

Sawir (2009:10) menyatakan bahwa *current ratio* yang rendah biasanya dianggap menunjukkan terjadinya masalah

dalam likuiditas, sebaliknya *current ratio* yang terlalu tinggi juga kurang bagus, karena menunjukkan banyaknya dana menganggur yang pada akhirnya dapat mengurangi kemampuan perusahaan.

b. *Cash ratio* (Rasio Kas)

Rasio kas atau *cash ratio* merupakan alat yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar hutang. Aktiva perusahaan yang paling likuid adalah kas dan surat berharga. *Cash ratio* menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar utang jangka pendek dengan kas dan surat berharga yang dapat segera diuangkan. Tidak terdapat standar likuiditas untuk *cash ratio* sehingga penilaiannya tergantung pada kebijakan manajemen.

2. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya besarnya jumlah utang yang digunakan perusahaan untuk membiayai kegiatan usahanya jika dibandingkan dengan menggunakan modal sendiri. Dengan kata lain, berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivanya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dilikuidasi (dibubarkan). Rasio solvabilitas meliputi:

a. Rasio Hutang Terhadap Total Aktiva

Rasio ini menunjukkan hubungan antara jumlah utang jangka panjang dengan jumlah modal sendiri yang diberikan oleh pemilik perusahaan, guna mengetahui jumlah dana yang disediakan kreditor dengan pemilik perusahaan.

b. Rasio Hutang Terhadap Ekuitas

Menurut Sawir (2008:13) Debt ratio merupakan rasio yang memperlihatkan proposi antara kewajiban yang dimiliki dan seluruh kekayaan yang dimiliki.



### 3. Rasio profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini menunjukkan gambaran tentang tingkat efektivitas pengelolaan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Pengukuran rasio aktivitas terdiri dari;

#### a. *Gross Profit Margin* (Margin laba kotor)

*Gross Profit Margin* merupakan perbandingan antar penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan dengan tingkat penjualan, rasio ini menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai dari jumlah penjualan.

#### b. *Net profit margin* (Margin Laba Bersih)

*Net profit margin* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dibandingkan dengan volume penjualan.

#### c. *Return on Equity* (ROE)

*Return on Equity* (ROE) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi seluruh pemegang saham, bagi saham biasa maupun saham preferen.

#### d. *Return on Asset* (ROA)

*Return on Asset* (ROA) adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan total aktiva yang ada dan setelah biaya-biaya modal (biaya yang digunakan mendanai aktiva) dikeluarkan dari analisis.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui atau menggambarkan kondisi sebagaimana adanya atas suatu objek penelitian berdasarkan data yang telah terkumpul (Sugiyono, 2007:11).

Penelitian ini menggunakan data Laporan Keuangan tahun 2016 sd 2020 Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dampak Pandemi Covid-19 terhadap kinerja keuangan Perusahaan, juga

Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan dan mengukur kinerja keuangan PT. Mandala Multifinance Tbk. periode sebelum Pandemi Covid-19 tahun 2016-2018 dan periode saat Pandemi Covid-19 tahun 2019-2020 ditinjau dari rasio likuiditas, rasio solvabilitas dan rasio profitabilitas serta menggubakan analisa komparatif

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 1. Kondisi Keuangan dilihat dari rasio likuiditas

#### a. *Current ratio* (Rasio Lancar)

Tahun	Aktiva Lancar Rp.'000.000	Hutang Lancar Rp.'000.000	<i>Current ratio</i> (%)
2016	3.640.524	3.057.878	119,05
2017	3.930.146	3.174.288	123,81
2018	3.831.908	2.840.814	134,88
	<b>RATA-RATA</b>		<b>125,91</b>
2019	4.658.334	3.682.477	126,50
2020	4.437.640	3.800.756	116,75
	<b>RATA RATA</b>		<b>121,63</b>

Berdasarkan hasil penilaian komparatif *current ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Sebelum Pandemi Tahun 2016-2018 didapatkan hasil rata-ratar dicapai sebesar 125,91%. Dan Rata rata saat Pandemi menurun menjadi 121,3% ..Berarti adanya Pandemi Covid 19 berdampak pada penurunan Kinerja Keuangan ditinjau dari Ratio Lancar/Likuiditas

Dapat diketahui bahwa pada kondisi *current ratio* pada tahun 2016 adalah sebesar 119,05%. Kemudian pada tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 4,76% menjadi sebesar 123.81% hal ini disebabkan peningkatan ini terjadi karena adanya kenaikan aktiva lancar yang semula pada tahun 2016 sebesar Rp. 3.640.524 menjadi Rp. 3.930.146 ( meningkat 8%) Kenaikan ini terjadi karena adanya peningkatan aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen . sedangkan hutang lancarnya mengalami kenaikan Rp. 3.057.878 menjadi Rp. 3.174.288 (4%), Kenaikan ini sebagian besar disebabkan

oleh karena adanya kenaikan utang usaha yang belum jatuh tempo pada akhir tahun . Pada tahun 2018 *current ratio* mengalami peningkatan sebesar 11.07%, menjadi sebesar 134,88% peningkatan ini terjadi karena adanya mengalami penurunan aktiva lancar yang semula pada tahun 2012 sebesar Rp 3.930.146 menjadi Rp 3.831.908 atau menurun sebesar 2% Penurunan ini terutama disebabkan menurunnya jumlah piutang pembiayaan konsumen akibat peningkatan pembiayaan bersama (*joint financing*) dengan beberapa bank . sedangkan hutang lancarnya mengalami penurunan Rp. 3.174.288 menjadi Rp. 2.840.814 ( menurun 11%) , penurunan ini sebagian besar dikarenakan penurunan pinjaman bank, akibat dari peningkatan jumlah pembiayaan bersama (*joint financing*) dengan beberapa bank .

Dan pada tahun 2019 *current ratio* mengalami peningkatan sebesar 126,50%. Adanya peningkatan ini karena adanya kenaikan aktiva lancar pada tahun 2018 sebesar Rp. 3.831.908 menjadi Rp. 4.658.334 atau meningkat sebesar 22% Peningkatan ini terutama disebabkan pada aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen, yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru sedangkan hutang lancarnya mengalami kenaikan Rp. 2.840.814 di tahun 2018 menjadi Rp. 3.412.507 atau meningkat sebesar 22% di tahun 2019. Peningkatan ini sebagian besar dikarenakan peningkatan pada pinjaman bank, medium term note, dan utang obligasi yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru yang sebagian besar dananya berasal dari pinjaman bank, penerbitan MTN dan Obligasi, Sedangkan pada tahun 2020 *current ratio* mengalami peningkatan sebesar 11,38% menjadi sebesar 147,88%, peningkatan ini terjadi karena adanya mengalami penurunan aktiva lancar yang semula pada tahun 2019 sebesar Rp. 4.658.334 menjadi Rp. 4.437.640 atau menurun sebesar 5% Penurunan ini terutama disebabkan oleh menurunnya piutang pembiayaan konsumen-bersih, seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020 , sedangkan hutang lancarnya mengalami penurunan Rp. 3.412.507 menjadi Rp. 3.000.756 atau menurun sebesar 12%.

Penurunan ini sebagian besar dikarenakan menurunnya utang dari bank dan institusi keuangan non-bank seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020.

b. *Cash ratio (Rasio Kas)*

<b>Tahun</b>	<b>Kas dan Setara kas</b> Rp'.000.000	<b>Hutang Lancar</b> Rp.'000.000'	<b>Cash ratio</b> (%)
2016	76.088	3.057.878	2,48
2017	96.845	3.174.288	3,05
2018	124.271	2.840.814	4,37
	<b>RATA-RATA</b>		<b>3,30</b>
2019	80.275	3.412.507	2,35
2020	72.034	3.000.756	2,40
	<b>RATA-RATA</b>		<b>2,37</b>

Berdasarkan penilaian komparatif *cash ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Pada saat sebelum Pandemi Tahun 2016-2018 didapatkan hasil rata-rata sebesar 3,30%. Dan saat pandemic covid-19 rata rata sebesar 2,37% berarti dampak pandemic Covid-19 telah menurunkan kinerja keuangan ditinjau dari Likuiditas/Cash Ratio.

Dari perhitungan diatas *Cash ratio* pada tahun 2016 sebesar 2,48%. Kemudian pada tahun 2017 *Cash ratio* mengalami peningkatan sebesar 0,57% menjadi 3,05% peningkatan ini terjadi karena adanya kenaikan Kas dan Setara kas yang semula pada tahun 2016 sebesar Rp 76.088 menjadi Rp. 96.845 atau meningkat sebesar 4%. Kenaikan ini terjadi karena adanya peningkatan aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen . sedangkan hutang lancarnya mengalami kenaikan Rp 3.057.878 menjadi Rp 3.174.288 atau meningkat sebesar 4% di tahun 2017. Kenaikan ini sebagian besar disebabkan oleh karena adanya kenaikan utang usaha yang belum jatuh tempo pada akhir tahun .

Pada tahun 2018 *Cash ratio* mengalami peningkatan sebesar 1,32% menjadi 4,37%, peningkatan ini disebabkan karena kenaikan kas dan setara kas dari Rp. 96.845 menjadi Rp. 124.271 atau

meningkat sebesar 28% Penurunan ini terutama disebabkan menurunnya jumlah piutang pembiayaan konsumen akibat peningkatan pembiayaan bersama (*joint financing*) dengan beberapa bank . dan penurunan hutang lancar dari Rp. 3.174.288 menjadi Rp. 2.840.814 atau menurun sebesar 11%. Penurunan ini sebagian besar dikarenakan penurunan pinjaman bank, akibat dari peningkatan jumlah pembiayaan bersama (*joint financing*) dengan beberapa bank . Dan Pada tahun 2019 *cash ratio* penurunan sebesar 2.02%, menjadi 2.35%. penurunan ini disebabkan karena penurunan kas dan setara kas dari Rp. 124.271 menjadi Rp. 80.275 atau menurun sebesar 35%, Peningkatan ini terutama disebabkan pada aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen, yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru . sedangkan hutang lancarnya mengalami penurunan Rp. 3.174.288 menjadi Rp. 2.840.814 atau menurun sebesar 11%. Peningkatan ini sebagian besar dikarenakan peningkatan pada pinjaman bank, medium term note, dan utang obligasi yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru yang sebagian besar dananya berasal dari pinjaman bank, penerbitan MTN dan . Sedangkan pada tahun 2020 *cash ratio* mengalami tetap 2,40%, hal ini karena terjadi karena adanya penurunan Kas dan Setara kas yang semula pada tahun 2019 sebesar Rp.80.275 menjadi Rp. 72.034 atau menurun sebesar 10% pada tahun 2020, Penurunan ini terutama disebabkan oleh menurunnya piutang pembiayaan konsumen-bersih, seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020. sedangkan hutang lancarnya mengalami penurunan Rp. 3.412.507 menjadi Rp. 3.000.756 atau menurun sebesar 12%. Penurunan ini sebagian besar dikarenakan menurunnya utang dari bank dan institusi keuangan non- bank seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020 .

## 2. Kondisi Keuangan dilihat dari rasio solvabilitas

### a. Total Debt to Asset Ratio (Rasio Hutang Terhadap Total Aktiva)

Tahun	Total Hutang Rp.000	Total Aktiva Rp.	DAR (%)
2016	3.057.878	3.782.414	80,84
2017	3.174.288	4.062.766	78,13
2018	2.840.814	3.966.358	71,62
	<b>RATA-RATA</b>		<b>76,96</b>
2019	3.412.507	4.799.062	71,10
2020	3.000.756	4.595.141	65,30
	<b>RATA-RATA</b>		<b>68,2</b>

Berdasarkan penilaian komparatif Total Debt to Asset Ratio PT Mandala Multifinance Tbk. Pada Saat sebelum Pandemi covid -19 tahun 2016 sd 2018 didapatkan hasil rata-rata 76,96 % sedangkan saat Pandemi menghasilkan rata rata 68,2% berarti Ratio ini secara rata rata semakin baik yg berarti sumber Pendanaan aktiva semakin besar berasal dari Modal

Dari hasil perhitungan debt to asset ratio tahun 2016 sebesar 80,84%. Kemudian pada tahun 2017 debt to asset ratio mengalami penurunan sebesar 2,71% menjadi 78,13%, penurunan ini disebabkan karena adanya kenaikan total hutang dari Rp. 3.174.288 menjadi Rp. 3.057.878 atau meningkat sebesar 4% Kenaikan ini sebagian besar disebabkan oleh karena adanya kenaikan utang usaha yang belum jatuh tempo pada akhir tahun dan kenaikan total aktiva dari Rp. 3.782.414 menjadi Rp. 4.062.766 atau meningkat sebesar 7%. Kenaikan ini terjadi karena adanya peningkatan aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen. Pada tahun 2018 debt to asset ratio mengalami penurunan 6,51% menjadi 71,62%, penurunan ini disebabkan karena adanya penurunan total hutang dari Rp. 3.174.288 menjadi Rp. 2.840.814 atau menurun sebesar 11% Penurunan ini terutama disebabkan menurunnya jumlah piutang pembiayaan konsumen akibat peningkatan pembiayaan bersama (joint financing) dengan beberapa bank, dan penurunan total aktiva dari Rp. 4.062.766 menjadi Rp. 3.966.358 atau menurun sebesar 2%, Penurunan ini sebagian besar dikarenakan penurunan pinjaman bank, akibat dari peningkatan jumlah pembiayaan bersama (joint financing) dengan beberapa bank).

Dan pada tahun awal masa Pandemi Covid 19 pada tahun 2019 debt to asset ratio tidak mengalami peningkatan tetap sebesar 71,10%, hal ini disebabkan karena adanya kenaikan total hutang dari Rp. 2.840.814 menjadi Rp. 3.412.507 atau meningkat sebesar 20% Peningkatan ini sebagian besar dikarenakan peningkatan pada pinjaman bank, medium term note, dan utang obligasi yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru yang sebagian besar dananya berasal dari pinjaman bank, penerbitan MTN dan Obligasi yang dapat dilihat di (lampiran 13). dan diikuti kenaikan total aktiva dari Rp. 3.966.358 menjadi Rp. 4.799.062 atau meningkat sebesar 21%. Peningkatan ini terutama disebabkan pada aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen, yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru Sedangkan pada tahun 2020 debt to asset ratio mengalami penurunan sebesar 6.32% hal ini terlihat dari tahun 2019 sebesar 71,10% menjadi 65,30%, penurunan ini disebabkan karena adanya penurunan total hutang dari Rp. 3.412.507 menjadi Rp. 3.000.756 atau menurun sebesar 12% Penurunan ini sebagian besar dikarenakan menurunnya utang dari bank dan institusi keuangan non-bank seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020 dan penurunan total aktiva dari Rp. 4.799.062 menjad Rp. 4.595.141 atau menurun sebesar 4%, penurunan ini terutama disebabkan oleh menurunnya piutang pembiayaan konsumen-bersih, seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020.

b. Total Debt to equity ratio (Rasio Hutang Terhadap Ekuitas)

<b>Tahun</b>	<b>Total Hutang</b> Rp.'000.000	<b>Equity</b> Rp.000.000	<b>DER</b> (%)
2016	3.057.878	724.536	422.04
2017	3.174.288	888.478	357.27
2018	2.840.814	1.125.544	252.39
	<b>RATA-RATA</b>		<b>343,90</b>
2019	3.412.507	1.386.555	246.11
2020	3.000.756	1.594.385	188.20
	<b>RATA-RATA</b>		<b>217,15</b>

Berdasarkan penilaian komparatif total *debt to equity ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Pada saat sebelum Pandemi Tahun 2016-2018 didapatkan hasil rata-rata sebesar 343,90%. Dan pada saat Pandemi tahun 2019-2020 didapat *debt to equity ratio* turun menjadi rata-rata 217,15%, hal ini menunjukkan Struktur Modal yang semakin baik artinya sumber pembiayaan yang berasal dari Modal Sendiri semakin besar dibandingkan dengan sumber dari hutang. Berarti Kinerja keuangan dilihat dari Solvabilitas saat Pandemi semakin baik.

*Debt to equity* tahun 2016 sebesar 422.04%. Kemudian pada tahun 2017 *debt to equity ratio* mengalami penurunan sebesar 64.77% menjadi 357.27%, penurunan ini disebabkan karena adanya peningkatan total hutang dari Rp. 3.057.878 menjadi Rp. 3.174.288 atau meningkat sebesar 4% Kenaikan ini sebagian besar disebabkan oleh karena adanya kenaikan utang usaha yang belum jatuh tempo pada akhir tahun dan adanya kenaikan modal sendiri dari Rp. 724.536 menjadi Rp. 888.478 atau meningkat sebesar 23%. Kenaikan ini terjadi karena adanya peningkatan perolehan laba bersih Perusahaan di tahun 2017. Pada tahun 2018 *debt to equity ratio* mengalami penurunan kembali sebesar 104.88% menjadi 252.39%. Penurunan ini disebabkan karena adanya penurunan total hutang dari Rp. 3.174.288 menjadi Rp. 2.840.814 atau menurun sebesar 11% Penurunan ini terutama disebabkan menurunnya jumlah piutang pembiayaan konsumen akibat peningkatan pembiayaan bersama (joint financing) dengan beberapa bank dan adanya kenaikan modal sendiri dari Rp. 888.478 menjadi Rp. 1.125.544 atau meningkat sebesar 27%. Kenaikan ini terjadi karena adanya perolehan laba bersih Perusahaan di tahun 2018.

Dan pada tahun 2019 *debt to equity ratio* kembali mengalami penurunan sebesar 57.91% menjadi 246.11% penurunan ini disebabkan karena adanya kenaikan total hutang dari Rp. 2.840.814 menjadi Rp. 3.412.507 atau meningkat sebesar 20% Peningkatan ini sebagian besar dikarenakan peningkatan pada pinjaman bank, medium term note, dan utang obligasi yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru yang sebagian besar dananya berasal dari pinjaman bank, penerbitan MTN dan Obligasi,



dan diikuti adanya kenaikan modal sendiri dari Rp. 1.125.544 menjadi Rp. 1.386.555 atau meningkat sebesar 15% Kenaikan ini terjadi karena adanya perolehan laba bersih Perusahaan di tahun 2019 dikurangi pembayaran dividen tahun buku 2018. Sedangkan pada tahun 2020 *debt to equity ratio* mengalami penurunan sebesar 57.91% menjadi 188.20%, penurunan ini disebabkan karena total hutang Rp. 3.000.756 atau menurun sebesar 12% Penurunan ini sebagian besar dikarenakan menurunnya utang dari bank dan institusi keuangan non-bank seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2015 dan diikuti adanya kenaikan modal sendiri dari Rp. 1.386.555 menjadi Rp. 1.594.385 atau meningkat sebesar 15%. Kenaikan ini terjadi karena perolehan laba bersih tahun 2020. Jadi berarti bahwa *debt to equity ratio* perusahaan setelah masa Pandemi Covid 19 semakin baik artinya perusahaan memiliki hutang yang semakin menurun sedangkan Modal semakin meningkat .

### 3. Kinerja Keuangan dilihat dari rasio profitabilitas

#### a. Gross Profit Margin(Margin laba kotor)

Tahun	Laba Kotor Rp.'000.000	Penjualan Rp.'000.000	GPM (%)
2016	901.145	1.170.319	77.88
2017	927.743	1.291.914	71.81
2018	1.109.456	1.426.536	77.77
	<b>RATA-RATA</b>		<b>76,82</b>
2019	1.017.013	1.346.600	75,52
2020	978.920	1.300.357	75,28
	<b>RATA-RATA</b>		<b>75,40</b>

Berdasarkan penilaian komparatif gross profit margin PT Mandala Multifinance Tbk. Pada saat sebelum Pandemi rata rata 76,82% sedangkan adanya pandemic 2019-2020 berdampak menurunkan Profitabilitas sebesar 1,42% menjadi rata rata 75,40%

Dari hasil perhitungan gross profit margin diatas pada tahun 2016 sebesar 77.88%. Kemudian pada tahun 2017 gross profit margin

mengalami peningkatan sebesar 2.93%, menjadi 71.81%. Peningkatan ini disebabkan karena adanya kenaikan Penjualan dari Rp. 1.170.319 menjadi Rp. 1.291.914 atau meningkat sebesar 10 %, kenaikan ini disebabkan oleh karena Perusahaan berhasil meraih pertumbuhan yang cukup positif. Perusahaan berhasil menyalurkan pembiayaan sebanyak 468.632 unit kendaraan roda dua dengan nilai pembiayaan sebesar , dan adanya peningkatan laba kotor dari Rp. 806.121 menjadi Rp. 927.743 atau meningkat sebesar 15% karena disebabkan Pengelolaan aset produktif yang cukup baik selama tahun 2017 telah berhasil meningkatkan pendapatan . Pada tahun 2018 gross profit margin mengalami peningkatan sebesar 6%, menjadi 77.77%, peningkatan ini disebabkan karena adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.291.914 menjadi Rp. 1.426.536 atau meningkat sebesar 10% kenaikan ini disebabkan oleh karena Perusahaan telah menyalurkan pembiayaan sebanyak 495.289 unit kendaraan roda dua . dan diikuti dengan adanya kenaikan harga laba kotor dari Rp. 927.743 menjadi Rp. 1.109.456 atau meningkat sebesar 20% , pengelolaan aset produktif selama tahun 2018 telah berhasil meningkatkan pendapatan .

Dan pada tahun 2019 gross profit margin mengalami peningkatan sebesar 0,91%, menjadi 78.68%, peningkatan ini disebabkan karena adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.426.536 menjadi Rp. 1.546.600 atau meningkat sebesar 8% , kenaikan ini disebabkan oleh karena Perusahaan Perusahaan telah menyalurkan pembiayaan baru sebanyak 561.924 unit kendaraan roda dua dengan nilai pembiayaan sebesar yang dapat dilihat di (lampiran 12), dan diikuti dengan adanya kenaikan Laba Kotor dari Rp. 1.109.456 menjadi Rp. 1,217,013 atau meningkat sebesar 10% peningkatan ini terutama disebabkan pada aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen, yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru . Sedangkan pada tahun 2020 gross profit margin mengalami peningkatan sebesar 80.62%, peningkatan ini disebabkan karena adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.546.600 menjadi Rp. 1.700.357 atau meningkat sebesar 10% . dan diikuti dengan adanya kenaikan Laba Kotor dari Rp. 1,217,013 menjadi Rp. 1.370.920 atau meningkat sebesar 13% , ini terutama disebabkan oleh menurunnya

piutang pembiayaan konsumen-bersih, seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020. Itu berarti kemampuan perusahaan dalam menghasilkan menghasilkan laba kotor dari penjualan bersih semakin menurun

b. *Net profit margin (Margin Laba Bersih)*

<b>Tahun</b>	<b>Laba Setelah pajak (Rp.'000.000)</b>	<b>Penjualan Rp.'000.000</b>	<b>NPM (%)</b>
2016	180.261	1.170.319	15.40
2017	218.002	1.291.914	16.87
2018	258.929	1.426.536	18.15
	<b>RATA-RATA</b>		<b>16,81</b>
2019	306.822	1.546.600	16.83
2020	246.564	1.700.357	13.50
	<b>RATA-RATA</b>		<b>15,16</b>

Berdasarkan penilaian komparatif *net profit margin* PT Mandala Multifinance Tbk. Sebelum Pandemi tahun 2016-2018 Rata rata Net Profit Margin 16,81% dan saat Pandemi turun menjadi rata rata 15,16% artinya Profitabilitas sebagai dampak Pandemi Covid 19 semakin me menurun atau semakin memburuk

Dari hasil perhitungan *net profit margin* diatas pada tahun 2016 sebesar 15.40%. Kemudian pada tahun 2017 *net profit margin* mengalami peningkatan sebesar 1,47%, menjadi 16.87%. Peningkatan ini disebabkan karena adanya kenaikan laba bersih setelah pajak dari Rp. 180.261 menjadi Rp. 218.002 atau meningkat sebesar 21% Kenaikan ini terjadi karena adanya peningkatan aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen dan diikuti dengan adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.170.319 menjadi Rp. 1.291.914 atau meningkat sebesar 10%. Kenaikan ini disebabkan oleh karena Perusahaan berhasil meraih pertumbuhan yang cukup positif. Perusahaan berhasil menyalurkan pembiayaan sebanyak 468.632 unit kendaraan roda dua dengan nilai pembiayaan sebesar . Pada tahun 2018 *net profit margin* mengalami peningkatan sebesar 1,28%, menjadi 18.15%, peningkatan ini disebabkan karena adanya kenaikan

laba bersih setelah pajak dari Rp. 218.002 menjadi Rp. 258.929 atau meningkat sebesar 19% Secara keseluruhan dari pendapatan yang diterima dan beban yang dikeluarkan telah menghasilkan kenaikan laba bersih , dan diikuti dengan adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.291.914 menjadi Rp. 1.426.536 atau meningkat sebesar 10%, kenaikan ini disebabkan oleh karena Perusahaan telah menyalurkan pembiayaan sebanyak 495.289 unit kendaraan roda . Dan pada tahun 2019 *net profit margin* mengalami peningkatan sebesar 1,71% menjadi 19.83%, penurunan ini disebabkan karena adanya kenaikan laba bersih setelah pajak dari Rp. 258.929 menjadi Rp. 306.822 atau meningkat sebesar 18%, peningkatan ini terutama disebabkan pada aset produktif berupa piutang pembiayaan konsumen, yang disebabkan meningkatnya jumlah pembiayaan baru , dan adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.426.536 menjadi Rp. 1.546.600 atau meningkat sebesar 8%, kenaikan ini disebabkan oleh karena Perusahaan Perusahaan telah menyalurkan pembiayaan baru sebanyak 561.924 unit kendaraan roda dua.Sedangkan pada tahun 2015 *net profit margin* mengalami penurunan sebesar 5,36%, menjadi 14.50%, penurunan ini disebabkan karena adanya penurunan laba bersih setelah pajak dari Rp. 306.822 menjadi Rp. 246.564 atau menurun sebesar 20% penurunan ini terutama disebabkan oleh menurunnya piutang pembiayaan konsumen-bersih, seiring dengan menurunnya jumlah pembiayaan baru tahun 2020. dan adanya kenaikan penjualan dari Rp. 1.546.600 menjadi Rp. 1.700.357 atau meningkat sebesar 10% Jadi berarti kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari penjualan bersih mengalami penurunan saat Pandemi Covid-19

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian untuk mengetahui bagaimana Dampak Pandemi Covid-19 terhadap kinerja dengan menggunakan analisis rasio keuangan yaitu analisis rasio likuiditas, rasio solvabilitas, dan rasio profitabilitas pada perusahaan PT Mandala Multifinance Tbk. maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Kinerja Keuangan hasil penilaian komparatif *current ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Sebelum Pandemi Tahun 2016-2018 didapatkan hasil rata-rata dicapai sebesar 125,91%. Dan Rata rata saat Pandemi menurun menjadi 121,3%. *cash ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Pada saat sebelum Pandemi Tahun 2016-2018 didapatkan hasil rata-rata sebesar 3,30%. Dan saat pandemic covid-19 rata rata sebesar 2,37% berarti dampak pandemic Covid-19 telah menurunkan kinerja keuangan ditinjau dari Likuiditas/Current Ratio dan Cash Ratio.
2. Berdasarkan penilaian komparatif *total debt to equity ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Pada saat sebelum Pandemi Tahun 2016-2018 didapatkan hasil rata-rata sebesar 343,90%. Dan pada saat Pandemi tahun 2019-2020 didapat *debt to equity ratio* turun menjadi rata rata 217,15%, hal ini menunjukkan Struktur Modal yang semakin baik artinya sumber pembiayaan yang berasal dari Modal Sendiri semakin besar dibandingkan dengan sumber dari hutang. Berdasarkan penilaian komparatif *Total Debt to Asset Ratio* PT Mandala Multifinance Tbk. Pada Saat sebelum Pandemi covid -19 tahun 2016 sd 2018 didapatkan hasil rata-rata 76,96 % sedangkan saat Pandemi menghasilkan rata rata 68,2% berarti Ratio ini secara rata rata semakin baik yang berarti sumber Pendanaan aktiva semakin besar berasal dari Modal
3. Berdasarkan penilaian komparatif *gross profit margin* PT Mandala Multifinance Tbk. Pada saat sebelum Pandemi rata rata 76,82% sedangkan adanya pandemic 2019-2020 berdampak menurunkan Profitabilitas sebesar 1,42% menjadi rata rata 75,40% Berdasarkan penilaian komparatif *net profit margin* PT Mandala Multifinance Tbk. Sebelum Pandemi tahun 2016-2018 Rata rata Net Profit Margin 16,81% dan saat Pandemi turun menjadi rata rata 15,16% artinya Profitabilitas sebagai dampak Pandemi Covid 19 semakin menurun atau semakin memburuk

## REFERENSI

- Agnes, Sawir. 2009. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Arikunto, Suharsini. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermediate Accounting*, Edisi Ketujuh. Yogyakarta: BPFE.
- Daft, Richard L. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlanga.
- Darsono. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta:Liberty.
- Dibyoy, Soemantri Priambodo. 2004. *Refleksi BUMN 1993-2003*. Yogyakarta: MediaPressindo.
- Handoko, T. Hani. 2009. *Manajemen*, cetakan dua puluh. Yogyakarta: BPFE.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2010. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Husein Umar. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jumingan. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Keown, Arthur J. Et al. 2005. *Financial Management, Principles and Applications 10th Edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Margono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Moekjiat. 2000. *Kamus Manajemen*. Bandung: CV. Maju Mundur.
- Moh. Wahyudin Zarkasyi. 2008. *Good Corporate Governance*. Bandung: Alfabeta.
- Munawir. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Keempat. Yogyakarta: Liberty.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. edisi keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Sartono, Agus. 2001. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Sucipto. 2003. *Penilaian Kinerja Keuangan*. *Jurnal Akuntansi*. Medan: Universitas Sumatra Utara.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- Sutrisno. 2009. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekononisia.
- Wahyono. 2002. Orientasi Pasar dan Inovasi, Pengaruh terhadap Kinerja. Indonesia: *Jurnal Sains*
- Sawir, Agnes, 2009. *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

# PERAN PEMIMPIN SEBAGAI PEMBERDAYA DAN MOTIVATOR PEGAWAI SATUAN SPRI KAPOLDA LAMPUNG PADA MASA PANDEMI COVID-19

Ardansyah, Mulyadi, Hepiana Patmarina

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.26, Labuhan Ratu, Kedaton, 35142,  
Bandar Lampung, Indonesia

E-mail:

[ardansyah@ubl.ac.id](mailto:ardansyah@ubl.ac.id)

[ymul00038@gmail.com](mailto:ymul00038@gmail.com)

[hepiana@ubl.ac.id](mailto:hepiana@ubl.ac.id)

## ABSTRAK

Kurang maksimalnya kinerja pegawai satuan SPRI Kapolda Lampung terutama di masa pandemi Covid-19 ini, disebabkan rendahnya pemberdayaan dan motivasi yang diberikan kepada pegawai satuan SPRI Kapolda Lampung. Perumusan Masalah: Bagaimana peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator pegawai Satuan Spri Kapolda Lampung? Metode Penelitian berbentuk kualitatif. Hasil Penelitian: 1) Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi instruksi dilakukan dengan pengarahan yang sifatnya memberikan pemberdayaan dan motivasi positif kepada pegawai Spripim Polda Lampung. 2) Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator berdasarkan fungsi konsultasi dilakukan dengan koordinasi dan komunikasi. 3) Peran pemimpin sebagai



pemberdaya dan motivator berdasarkan fungsi partisipasi dilakukan dengan secara bersama-sama antara pimpinan dan bawahan untuk selalu ikut aktif dalam pengambilan keputusan. 4) Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator berdasarkan fungsi delegasi dilakukan dengan memberikan tugas serta wewenang kepada staf. Saran: 1) Menjaga hubungan silaturahmi dan kerja sama yang lebih baik antara pemimpin dengan pegawai. 2) Peningkatan fungsi konsultasi yang bersifat koordinasi dan komunikasi oleh pimpinan kepada pegawai. 3) Pimpinan untuk selalu meningkatkan fungsi partisipatif dalam pengambilan keputusan yakni selalu melibatkan pegawai dengan cara mengajak pegawai untuk ikut aktif dalam pengambilan keputusan. 4) Pimpinan untuk selalu bekerja sama dengan pegawai lainnya dalam bentuk pendelegasian kerja.

Kata kunci: Peran Pemimpin; Pemberdaya; dan Motivator.

## **PENDAHULUAN**

Dalam suatu organisasi, faktor kepemimpinan memegang peranan yang sangat penting karena pemimpin yang akan menggerakkan dan mengarahkan organisasi dalam mencapai tujuan dan sekaligus merupakan tugas yang tidak mudah, karena harus memahami setiap perilaku bawahan yang berbeda-beda. Bawahan dipengaruhi sedemikian rupa sehingga bisa memberikan pengabdian dan partisipasinya kepada organisasi secara efektif dan efisien. Dengan kata lain, bahwa sukses tidaknya usaha pencapaian tujuan organisasi ditentukan oleh kualitas kepemimpinan. Peran pemimpin di suatu perusahaan diantaranya adalah memberikan motivasi dan pengawasan kepada karyawan dengan tujuan agar produktivitas kinerja setiap karyawan dapat mencapai kepuasan kerja. Kepemimpinan merupakan kunci dalam kelangsungan hidup suatu organisasi, karena pimpinan merupakan pencetus tujuan dari suatu organisasi, merencanakan, mengorganisasikan dan menggerakkan seluruh sumber daya yang dimiliki sehingga tercapai tujuan yang diinginkan oleh suatu organisasi. Kepemimpinan yang baik akan berdampak baik terhadap organisasi.

Seorang pemimpin dalam organisasi harus dapat menciptakan integrasi yang serasi dengan para bawahannya juga termasuk dalam

membina kerja sama, mengarahkan dan mendorong gairah kerja para bawahannya sehingga terciptanya motivasi positif yang akan menimbulkan niat dan usaha kerja yang maksimal, dan juga didukung oleh motivasi dalam hal ini pemberian reward bagi karyawan yang berprestasi, cara dan pola tingkah laku pemimpin diartikan oleh bawahan sebagai kerjasama dalam menyelesaikan pekerjaan. Untuk lebih memaksimalkan peran pemimpin, maka pemimpin harus dapat memotivasi kinerja karyawannya dengan mempersoalkan bagaimana caranya mendorong gairah kerja bawahan, agar mereka mau bekerja keras dengan memberikan semua kemampuan dan keterampilannya untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Pada dasarnya perusahaan bukan saja mengharapkan karyawan yang “mampu, cakap dan terampil”, tetapi yang terpenting mereka mau bekerja giat dan berkeinginan untuk mencapai hasil kerja yang optimal. Motivasi penting karena dengan motivasi ini diharapkan setiap individu karyawan mau bekerja keras dan antusias untuk mencapai produktivitas kerja yang tinggi.

Pemberdayaan merupakan wewenang untuk membuat keputusan dalam suatu area kegiatan operasi tertentu tanpa harus memperoleh pengesahan orang lain. Empowerment atau pemberdayaan dapat diartikan sebagai perlibatan karyawan yang benar-benar berarti (signifikan) dalam peningkatan kinerja karyawan”. Empowerment suatu cara yang amat praktis dan produktif untuk mendapatkan yang terbaik dari diri kita dan staf kita. Pemberdayaan adalah pemberian wewenang kepada karyawan untuk merencanakan (Planning), mengendalikan (Controlling) dan membuat keputusan atas pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya tanpa harus mendapatkan otorisasi secara eksplisit dari atasannya, pemberdayaan merupakan alat yang dilakukan sebagai rangsangan dalam meningkatkan motivasi serta kinerja karyawan. Motivasi merupakan dorongan yang terdapat dalam diri seseorang untuk berusaha mengadakan perubahan tingkah laku yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhannya, motivasi sebagai perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “feeling” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

Motivasi seorang pegawai dalam suatu organisasi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor.

Pada masa pandemi Covid-19 ini telah terjadi penurunan kinerja pada hampir semua sektor kegiatan. Penurunan kinerja dapat terjadi karena kurangnya motivasi karyawan tersebut dalam bekerja. Pimpinan organisasi harus memberdayakan karyawannya agar memiliki motivasi serta etos kerja yang baik sehingga dapat meningkatkan kinerja karyawan, pemberdayaan dapat berupa pemberian tanggung jawab serta wewenang yang lebih sehingga akan tercermin rasa tanggung jawab, semangat kerja maka akan menciptakan keinginan untuk bekerja dan memberikan yang terbaik untuk pekerjaannya. Memiliki motivasi yang tinggi yang tumbuh dari dalam diri pegawai maka akan dapat meningkatkan kinerjanya. Pemberdayaan yang dilakukan oleh organisasi diharapkan mampu meningkatkan kinerja pegawai sehingga tujuan dari organisasi dapat dicapai. Dengan dilakukannya peran pemimpin dan memotivasi kepada karyawan akan meningkatkan kinerja karyawan secara maksimal. Kurang maksimalnya kinerja pegawai satuan SPRI Kapolda Lampung menyebabkan terhambatnya kinerja Kapolda Lampung disebabkan rendahnya pemberdayaan dan motivasi yang diberikan oleh ketua SPRI Kapolda Lampung kepada pegawai satuan SPRI Kapolda Lampung. Keberhasilan suatu organisasi dalam mencapai tujuan bergantung kepada kepemimpinan yang mampu menggerakkan semua SDM dan SDA, sarana, dana, dan waktu secara efektif dan efisien dalam suatu sistem manajemen yang lebih menjadikan karyawan sebagai mitra kerja daripada sebagai bawahan.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Menurut Daft (2007) Kepemimpinan (leading) merupakan pengaruh untuk memberikan motivasi kepada karyawan untuk mencapai tujuan organisasi. Memimpin berarti menciptakan budaya dan nilai bersama dengan mengomunikasikan tujuan kepada karyawan di seluruh organisasi, dan memberikan masukan kepada karyawan agar memiliki kinerja dengan tingkat yang lebih tinggi. Kepemimpinan dapat di artikan proses mempengaruhi dan mengarahkan para pegawai dalam melakukan pekerjaan yang telah

ditugaskan kepada pegawainya. Kepemimpinan merupakan aspek penting bagi seorang pemimpin, karena seorang pemimpin harus berperan sebagai organisator kelompoknya untuk mencapai yang telah ditetapkan. Kepemimpinan bisa didefinisikan sebagai suatu proses untuk mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berhubungan dengan penugasan karyawan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan (Pudjiyogyanti, 2014)

Seorang pemimpin dalam organisasi harus dapat menciptakan integrasi yang serasi dengan para bawahannya juga termasuk dalam membina kerja sama, memberdayakan dan memotivasi para bawahannya. Nilmawati menyatakan bahwa pemberdayaan adalah pemberian tanggung jawab dan wewenang kepada karyawan, adanya keterlibatan karyawan dalam pengambilan keputusan, adanya kondisi saling percaya antara manajemen dan karyawan, adanya sharing informasi, pengetahuan dan adanya komitmen yang berasal dari diri karyawan untuk memikul tanggung jawab dalam bekerja. Lebih lanjut Nilmawati berpendapat melalui pemberdayaan akan memahami mengapa dan apa yang sedang terjadi dalam organisasi, karena karyawan lebih dilibatkan dalam pengambilan keputusan dan diberi wewenang serta tanggung jawab yang cukup dalam menyelesaikan tugas anggot. (Pratiwi, 2012). Menurut Mc. Donald (dalam Sardiman 2007), motivasi merupakan dorongan yang terdapat dalam diri seseorang untuk berusaha mengadakan perubahan tingkah laku yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhannya, motivasi sebagai perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “feeling” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

## **METODOLOGI**

Jenis metode penelitian ini adalah merupakan penelitian kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang diamati, diarahkan dari latar belakang individu secara utuh (holistic) tanpa mengisolasi individu dan organisasinya dalam variable tetapi memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan. Secara umum, penelitian ini didasarkan pada prinsip-

prinsip deskriptif analitik/analisis deskriptif. Analisis deskriptif dipahami sebagai suatu bentuk analisis yang ditujukan kepada pemecahan masalah yang terjadi pada masa sekarang. Penelitian ini intinya adalah memahami bagaimana Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung. Data yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisa.

Sumber data dalam penelitian ini disesuaikan dengan jenis data yang dikumpulkan. Berdasarkan hal tersebut, sumber data dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Primer, yaitu data yang digali secara langsung dari lokasi penelitian dan pada obyek yang diteliti yaitu Satuan SPRI Kapolda Lampung.
- b. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

Teknik pengumpulan data merupakan cara-cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data. Teknik pengumpulan data yang diperoleh adalah sebagai berikut :

- a. Studi kepustakaan (Library Research), dikumpulkan melalui literatur, tulisan ilmiah yang ada hubungannya dengan permasalahan yang diteliti.
- b. Studi lapangan (Field Research), dilakukan langsung ke obyek penelitian, jenis-jenis data yang akan ungkap dengan teknik antara lain :
  - 1) Observasi lapangan, yaitu mengadakan pengamatan langsung pada obyek penelitian.
  - 2) Wawancara, yaitu tehnik pengumpulan data primer dengan cara mengajukan beberapa pernyataan secara tertulis dengan alternatif jawaban yang diajukan kepada informan.

Teknik analisis data pada penelitian ini penulis menggunakan tiga prosedur analisis data, yaitu:

#### a. Reduksi Data (Data Reduction)

Reduksi data adalah proses penyempurnaan data, baik pengurangan terhadap data yang dianggap kurang perlu dan tidak relevan, maupun penambahan data yang dirasa masih kurang.

Data yang diperoleh di lapangan mungkin jumlahnya sangat banyak, Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang akan direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan (Sugiyono, 2015).

#### b. Penyajian Data/ Display

Dengan mendisplay atau menyajikan data akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi selama penelitian berlangsung. Setelah itu perlu adanya perencanaan kerja berdasarkan apa yang telah dipahami. Dalam penyajian data selain menggunakan teks secara naratif, juga dapat berupa bahasa nonverbal seperti bagan, grafik, denah, matriks, dan tabel. Penyajian data merupakan proses pengumpulan informasi yang disusun berdasarkan kategori atau pengelompokan-pengelompokan yang diperlukan. Miles and Huberman dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, flowchart dan sejenisnya. Ia mengatakan “yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif” (Sugiyono, 2015).

#### c. Verifikasi Data (Conclusions drawing/verifying)

Langkah terakhir dalam teknik analisis data adalah verifikasi data. Verifikasi data dilakukan apabila kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan ada perubahan-perubahan bila tidak dibarengi dengan bukti-bukti pendukung yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan

merupakan kesimpulan yang kredibel atau dapat dipercaya (Sugiyono, 2015).

Untuk menetapkan keabsahan (trustworthiness) data diperlukan teknik pemeriksaan. Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan yaitu :

a. Credibility

Uji credibility (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan.

b. Transferability

Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil (Sugiyono, 2015). Pertanyaan yang berkaitan dengan nilai transfer sampai saat ini masih dapat diterapkan/ dipakai dalam situasi lain. Bagi peneliti nilai transfer sangat bergantung pada si pemakai, sehingga ketika penelitian dapat digunakan dalam konteks yang berbeda di situasi sosial yang berbeda validitas nilai transfer masih dapat dipertanggungjawabkan.

c. Dependability

Reliabilitas atau penelitian yang dapat dipercaya, dengan kata lain beberapa percobaan yang dilakukan selalu mendapatkan hasil yang sama. Penelitian yang dependability atau reliabilitas adalah penelitian apabila penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan proses penelitian yang sama akan memperoleh hasil yang sama pula. Dengan cara auditor yang independen atau pembimbing yang independen mengaudit keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh

peneliti dalam melakukan penelitian. Misalnya bisa dimulai ketika bagaimana peneliti mulai menentukan masalah, terjun ke lapangan, memilih sumber data, melaksanakan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai pada pembuatan laporan hasil pengamatan.

#### d. Confirmability

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji confirmability penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Penelitian kualitatif uji confirmability berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar confirmability. Validitas atau keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh oleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang telah disajikan dapat dipertanggung jawabkan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pemimpin dan kepemimpinannya pada hakikatnya memiliki kaitan yang sangat erat, pemimpin dan kepemimpinan merupakan dua istilah yang bisa dibedakan tetapi tidak dapat dipisahkan. Pemimpin pada dasarnya orang yang melaksanakan kepemimpinan dan merujuk pada diri pribadi seorang pemimpin, sedangkan kepemimpinan merujuk kepada proses kegiatan yang berlangsung. Kata pemimpin (leader) memiliki bermacam-macam pengertian, sehingga saat ini banyak dijumpai definisi mengenai pemimpin dari masing-masing ahli. Menurut Pasolong (2008) mengemukakan, Perilaku yang diharapkan dari kepemimpinan birokrasi adalah perilaku yang menyesuaikan dengan situasi di lingkungan birokrasi. Jika di lingkungan birokrasi banyak yang tidak jujur, maka pemimpin birokrasi harus memberikan contoh kepada bawahannya dengan berperilaku jujur. Jika para bawahan ditemukan tidak disiplin, maka pemimpin memberikan contoh kepada bawahannya dengan berperilaku disiplin. Jika dalam birokrasi ditemukan banyak yang korup, maka pemimpin birokrasi harus berani memberikan sanksi



berdasarkan peraturan dan perundang-undangan yang ada, dan pemimpin birokrasi memberikan contoh bahwa memang dirinya bersih tidak bebas dari perilaku korup.

Menurut Nawawi (2000), fungsi kepemimpinan berhubungan langsung dengan situasi sosial dalam kehidupan kelompok masing-masing yang mengisyaratkan bahwa setiap pemimpin berada di dalam, bukan berada diluar situasi itu. Pemimpin harus berusaha menjadi bagian didalam situasi sosial kelompok atau organisasinya. Organisasi yang berhasil dalam mencapai tujuannya serta mampu memenuhi tanggung jawab sosialnya akan sangat tergantung pada para manajernya (pimpinannya). Apabila manajer mampu melaksanakan fungsi-fungsinya dengan baik, sangat mungkin organisasi tersebut akan dapat mencapai sasarannya. Suatu organisasi membutuhkan pemimpin yang efektif, yang mempunyai kemampuan mempengaruhi perilaku anggotanya atau anak buahnya. Jadi, seorang pemimpin atau kepala suatu organisasi akan diakui sebagai seorang pemimpin apabila ia dapat mempunyai pengaruh dan mampu mengarahkan bawahannya ke arah pencapaian tujuan organisasi.

#### 1. Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung Berdasarkan Fungsi Instruksi

Adanya arahan Pimpinan dalam Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung melalui fungsi instruksi, dengan memberikan pengertian dan pentingnya kerjasama dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan yang diperlukan melalui sebuah rapat. Saya sebagai Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung juga memberikan pengarahan pada saat akan adanya kegiatan yang melibatkan Kapolda Lampung kepada Kepala Urusan Satuan SPRI Kapolda Lampung maupun kepada para Staf Satuan SPRI Kapolda Lampung". Fungsi instruksi Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung dalam Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dapat diketahui bahwa Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung telah melaksanakan peranannya sebagai Pemberdaya dan Motivator yang salah satunya dengan memberikan arahan kepada

Kepala Urusan Satuan SPRI Kapolda Lampung maupun kepada para Staf Satuan SPRI Kapolda Lampung untuk berperan aktif di dalam dalam melaksanakan tugas yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan Kapolda Lampung. Pemberian arahan yang dilakukan oleh Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung kepada Kepala Urusan Satuan SPRI Kapolda Lampung maupun kepada para Staf Satuan SPRI Kapolda Lampung berupa pembinaan, perencanaan, pelaksanaan, penjelasan dan pemahaman dalam melaksanakan sebagai bentuk tanggung jawab kepada Kapolda Lampung.

Dalam upaya Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dapat diketahui bahwa Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung telah melaksanakan peranannya sebagai pemebdraya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dapat diketahui bahwa Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung yang salah satunya dengan memberikan arahan kepada Kepala Urusan Satuan SPRI Kapolda Lampung maupun kepada para Staf Satuan SPRI Kapolda Lampung. Pemberian arahan yang dilakukan oleh kepala Koordinator Spripim Polda Lampung kepada Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung ialah berupa pembinaan, perencanaan, pelaksanaan, penjelasan dan pemahaman dalam kegiatan Kapolda Lampung. Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung sebagai seorang pemimpin selalu memberikan pengarahan yang sifatnya memberikan pemberdayaan dan motivasi yang positif kepada pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung agar dapat memiliki kemampuan untuk melaksanakan tugas dan fungsinya. Seperti diketahui bahwa Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung sebagai pemimpin mempunyai tugas mengatur hubungan antar instansi, membantu pelaksanaan tugas Kapolda dan memberikan bimbingan teknis yang berkaitan dengan tugas Kapolda kepada Kepala Urusan Satuan SPRI Kapolda Lampung maupun kepada para Staf Satuan SPRI Kapolda Lampung serta memberikan petunjuk dan dukungan yang diperlukan.

Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung selalu menerapkan kepemimpinan demokratis, hal ini dimaksudkan agar dalam pelaksanaan tugas dan fungsi Satuan SPRI Kapolda Lampung

bisa terwujud kerjasama dalam rangka pencapaian tujuan tugas dan fungsi disetiap Satuan SPRI Kapolda Lampung. Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung selalu berusaha mengarahkan pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung apabila terdapat hal-hal yang tidak sependapat agar selalu dimusyawarahkan. Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung selalu menerima saran, pendapat dan masukan dari bawahan demi suksesnya pelaksanaan tugas. Dengan kepemimpinan yang demokratis seperti ini maka setiap memberikan pengarahan terhadap tugas yang akan dilaksanakan selalu didahului dengan musyawarah dan selalu memberikan kesempatan kepada bawahan untuk mengeluarkan ide atau pendapat mereka sehingga didapatkan suatu kesimpulan yang sama demi pelaksanaan tugas, itu yang saya ketahui selama ini. Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung berupaya untuk selalu melakukan pendekatan kepada Staf Satuan SPRI Kapolda Lampung, hal ini dimaksudkan juga agar dalam memberikan arahan tersebut Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung bisa mengetahui sudah sejauh mana tugas yang selama ini sudah dilaksanakan oleh Staf Spripim Polda Lampung. Kepala Koordinator Spripim Polda Lampung selalu melakukan sosial sharing dengan Staf sehingga dari hal tersebut semakin memudahkan di dalam melaksanakan tugas.

Berdasarkan hasil uraian di atas maka dapat dikatakan peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi instruksi dilakukan dengan pengarahan yang sifatnya memberikan pemberdayaan dan motivator yang positif dan memberikan kemampuan kepada pegawai Spripim Polda Lampung untuk melaksanakan tugas dan fungsinya serta berupaya memberikan kepuasan kepada pegawai Spripim Polda Lampung di dalam melaksanakan tugas dan fungsinya. Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dilakukan dengan cara kepemimpinan yang demokratis, artinya selalu berusaha mengarahkan Staf Spripim Polda Lampung apabila terdapat hal-hal yang tidak sependapat agar selalu dimusyawarahkan bersama. Instruksi atau pengarahan menurut Hersey dan Blanchard dalam teori Gaya Kepemimpinan Situasional dalam Rivai dan Mulyadi (2012) bahwa : “Perilaku mengarahkan

adalah sejauh mana seorang pemimpin menetapkan peranan yang seharusnya dilakukan oleh pengikut, memberitahukan pengikut tentang apa yang harus dikerjakan, dimana, bagaimana, melakukannya, dan melakukan pengawasan, secara ketat kepada pengikutnya”.

## 2. Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung Berdasarkan Fungsi Konsultasi

Kegiatan konsultasi yang dilakukan pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berupa komunikasi dan koordinasi dalam rangka meningkatkan kinerja Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dalam melaksanakan tugasnya. Kegiatan konsultasi selalu dilakukan dengan Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung yaitu dengan mengundang para Kepala Urusan yang ada di Satuan SPRI Kapolda Lampung dan staf dalam sebuah rapat. Rapat biasanya dilakukan di ruangan rapat SPRI Kapolda Lampung untuk membahas rencana program-program kegiatan Kapolda Lampung serta evaluasi dari program kegiatan Kapolda Lampung yang telah dilaksanakan. Pimpinan Spripim Polda Lampung selalu melakukan koordinasi dengan para Kepala Urusan yang ada di Satuan SPRI Kapolda Lampung dan staf pegawai yang akan membahas tugas-tugas Spripim Polda Lampung berkaitan dengan program-program kerja Kapolda Lampung yang perlu dilaksanakan oleh Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan tugas dan fungsinya masing-masing misalnya tugas Kaurrenmin (Urusan Perencanaan dan Administrasi) Spripim Polda Lampung dalam bertugas bertanggung jawab kepada Koorspripim Polda Lampung dalam fungsi penyusunan perencanaan jangka sedang dan jangka pendek, antara lain Renstra, Rancangan Renja, Renja, kebutuhan sarana prasarana, personel, dan anggaran dan fungsi-fungsi lain sebagainya.

Pimpinan dalam melaksanakan kegiatan selalu melakukan konsultasi yang sifatnya koordinasi. Dalam melakukan konsultasi juga memerlukan adanya komunikasi yang baik antara saya selaku pimpinan dengan jajaran yang berada di bawah saya, sehingga tugas-tugas yang dilaksanakan pada program kerja Spripim Polda

Lampung yang akan dilaksanakan merupakan hasil pemikiran bersama dan satu Komando. Pimpinan Spripim Polda Lampung yang saya ketahui mampu mengkomunikasikan setiap program kerja dan mampu melakukan konsultasi dalam bentuk koordinasi sehingga kegiatan-kegiatan baik di staf dan dilapangan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tugas Kaurprodok (Urusan Produksi dan Dokumentasi) pada Spripim Polda dalam tugasnya menyiapkan sambutan, bahan rapat, dan bahan pembekalan atau seminar Kapolda dan/atau Wakapolda, karena dari hal-hal tersebut tercipta suasana persahabatan, saling percaya dan saling menghargai.

Berhasilnya suatu program kegiatan tentu karena ada konsultasi berupa koordinasi dan komunikasi yang ditentukan oleh kualitas seorang pemimpin. Karena pemimpin dilihat sebagai sosok yang diharapkan dapat memberikan pemberdayaan dan motivator kepada bawahannya. Pemimpin Spripim Polda Lampung yang demokratis dan selalu berinteraksi dengan dengan seluruh bawahannya membuat kami selaku bawahan angkat menghargai Pimpinan Spripim Polda Lampung sehingga tercipta suasana kerja yang kondusif karena adanya cara konsultasi Pimpinan Spripim Polda Lampung dalam berkoordinasi dan komunikasi terbuka dalam rangka pencapaian tujuan dari tugas. Dengan kepemimpinan Pimpinan Spripim Polda Lampung yang demokratis seperti itu maka dalam setiap program kerja yang akan dilaksanakan selalu didahului dengan koordinasi dengan cara musyawarah dan selalu membuka komunikasi yaitu dengan memberikan kesempatan kepada setiap Kepala Urusan untuk mengeluarkan ide atau pendapat bahkan saran.

Berdasarkan hasil uraian di atas maka dapat dikatakan peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi konsultasi dilakukan dengan koordinasi dan komunikasi sehingga berhasilnya program yang berkaitan dengan tugas-tugas Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung harus ada koordinasi dan komunikasi yang ditentukan oleh kualitas seorang pimpinan dalam memberikan pemberdayaan dan motivasi kepada bawahannya sehingga tercipta suasana kerja yang kondusif dalam rangka pencapaian tujuan organisasi.

Konsultasi yang dilakukan melalui koordinasi adalah merupakan kegiatan mengintegrasikan dan mengkoordinasikan unsure-unsur manajemen dan pekerjaan bawahan untuk mencapai tujuan organisasi (Hasibuan, 2012). Sedangkan konsultasi yang dilakukan melalui komunikasi adalah pengiriman dan penerimaan pesan atau berita antara dua orang atau lebih sehingga pesan yang dimaksud dapat dipahami dengan baik. Konsultasi yang dilakukan melalui komunikasi merupakan proses menyalurkan informasi, ide, penjelasan, perasaan, pertanyaan dari orang ke orang atau dari kelompok ke kelompok. Konsultasi yang dilakukan melalui komunikasi sangat penting bagi eksistensi suatu organisasi, karena dengan konsultasi seorang administrator dapat mengkoordinasikan unsur-unsur manusia dan fisik dalam organisasi menjadi suatu unit bekerja yang efektif dan efisien. (Sholehuddin, 2003).

### 3. Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung Berdasarkan Fungsi Partisipasi

Dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung yakni selalu melibatkan Kepala Urusan dan Staf dengan cara selalu untuk ikut aktif dalam pengambilan keputusan itu sesuai dengan keputusan bersama yang mufakat. Hal itu dibuktikan pimpinan selalu mengajak Kepala urusan dan Staf yang ada di Satuan SPRI Kapolda Lampung untuk rapat atau musyawarah bersama dalam pengambilan keputusannya dengan meminta kepala urusan untuk memberikan saran atau masukan yang sesuai dengan pelaksanaan tugas masing-masing kepala urusan. Pemimpinan partisipatif Satuan SPRI Kapolda Lampung sebagai persamaan kekuatan dan sharing dalam pemecahan masalah bersama bawahan dengan melakukan konsultasi dengan bawahan sebelum membuat keputusan. Kepemimpinan partisipatif berhubungan dengan penggunaan berbagai prosedur keputusan yang memperbolehkan pengaruh orang lain mempengaruhi keputusan pemimpin. Suksesnya segala tugas yang dibebankan akan berimbas pada keberhasilan akan tugas itu sendiri secara keseluruhan. Seluruh proses kegiatan tugas yang diberikan merupakan bagian yang tak

terpisahkan dari pemberdayaan dan motivasi kepada pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung yang mencakup seluruh aspek kegiatan.

Pemberdaya dan motivator dari pimpinan berdasarkan partisipasi menjadi salah satu tujuan dari kinerja Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung. Tanpa adanya partisipasi dari masyarakat, maka pembangunan itu tidak akan berarti dan tidak mencapai sasaran dan tujuan yang ingin dicapai. Kinerja Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung tanpa dukungan dan partisipasi dari pemimpin adalah suatu usaha yang sia-sia karna segala tugas yang diberikan akan menjadi tidak efektif. Oleh karena itu, untuk menumbuhkan partisipasi pemimpin diperlukan adanya pemimpin formal yang berfungsi sebagai orang yang dapat pemberdaya dan memotivasi Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung untuk ikut bersama pimpinan berpartisipasi dan berperan aktif dalam menjalankan segala tugas yang menjadi kewenangan Satuan SPRI Kapolda Lampung. Pimpinan Spripim Polda Lampung sebagai pemimpin formal di Satuan SPRI Kapolda Lampung merupakan administrator. Dimana dalam hal pembangunan tugas Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung, Pimpinan memiliki peranan penting dalam menumbuhkan, meningkatkan dan menggerakkan partisipasi pegawai untuk dapat turut aktif dalam proses kegiatan Kapolda Lampung dengan memberikan arahan, binaan ataupun penyuluhan kepada Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung tentang arti penting segala tugas yang diberikan.

Berdasarkan hasil uraian di atas maka dapat dikatakan peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi partisipasi dilakukan dengan secara bersama-sama antara pimpinan dan bawahan untuk selalu ikut aktif dalam pengambilan keputusan. Hal itu dibuktikan Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dengan selalu mengajak Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung untuk rapat atau musyawarah bersama dalam pengambilan keputusannya dengan meminta bawahan untuk memberikan saran atau masukan yang sesuai. Dijelaskan dalam gaya kepemimpinan kontinum hasil pemikiran Tannenbaum dan Schmidt (1990) (Model Leadership

Continum). Menurut teori Leadership Continuum, ada tujuh model tingkatan hubungan pemimpin dan bawahan. Ketujuh model tersebut dijelaskan sebagai berikut : 1) Pemimpin membuat keputusan kemudian mengumumkan kepada bawahannya. 2) Pemimpin menjual dan menawarkan keputusan terhadap bawahan. 3) Pemimpin memberikan pemikiran-pemikiran atau ide-ide dan mengundang pertanyaan-pertanyaan. 4) Pemimpin memberikan keputusan bersifat sementara yang kemungkinan dapat diubah. 5) Pemimpin memberikan persoalan dan meminta saran-saran pemecahannya kepada bawahan. 6) Pemimpin merumuskan batasan-batasannya, dan meminta kelompok bawahan untuk membuat keputusan. 7) Pemimpin mengizinkan bawahan melakukan fungsi-fungsinya dalam batas-batas yang telah ditentukan oleh pemimpin.

#### 4. Peran Pemimpin Sebagai Pemberdaya Dan Motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung Berdasarkan Fungsi Delegasi

Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung selalu mendelegasikan staf untuk mengikuti rapat-rapat yang di hadiri Kapolda atau Wakapolda. Hal ini menunjukkan bahwa Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung sebagai pimpinan memiliki peran dalam memberikan perintah kepada stafnya. Saya selaku bawahan selalu siap apa yang diperintahkan pimpinan dalam bertugas menyiapkan sambutan, bahan rapat, dan bahan pembekalan atau seminar Kapolda dan/atau Wakapolda dan sering juga saya mendampingi Kapolda dan/atau Wakapolda bila ditunjuk atasan secara langsung atau tidak langsung. Saya menggagap Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung sebagai pemimpin selalu membagi pekerjaan kepada stanya dan setafnya memberikan rasa tanggungjawab sebagai bentuk pemberdayaan dan motivasi sesuai dengan tugasnya. Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung selalu memberikan tanggung jawab dalam pengawalan Kapolda dan Wakapolda kepada Urpamwalspripim. Dalam hal ini Kepala Urpamwalspripim Polda Lampung selalu berkoordinasi dalam pengamanan dan pengawalan terhadap



Kapolda dan Wakapolda sebagai bentuk tanggung jawab yang telah diberikan oleh Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung.

Dalam menjalankan suatu organisasi tentunya dibutuhkan kerjasama dengan sesama pegawai. Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung sebagai bentuk kerjasama selalu mendelegasikan bawahan untuk mendampingi segala bentuk kegiatan baik rapat atau pertemuan lainnya dalam perencanaan kegiatan Kapolda atau Wakapolda. Hal ini dilakukan untuk mengasah tanggungjawab mereka sebagai staf agar tidak kaku di dalam menghadapi pejabat-pejabat pemerintahan daerah. Dan disini juga saya memberikan mereka untuk melatih jiwa kepemimpinan atau memotivator mereka agar suatu saat mereka jadi pemimpin tidak terlalu kaku dengan bawahan.

Berdasarkan hasil uraian di atas maka dapat dikatakan peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi delegasi dilakukan dengan memberikan tugas serta wewenang kepada staf yang mampu dan dapat dipercaya untuk menjalankan tugas yang diberikan pimpinan yang bertujuan melatih jiwa kepemimpinan atau memotivator staf pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung. Menurut Hasibuan (2007), Pendelegasian wewenang adalah memberikan sebagian pekerjaan atau wewenang oleh delegator (pemberi wewenang) kepada delegate (penerima wewenang) untuk dikerjakannya atas nama delegator.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan di atas maka dapat disimpulkan:

- a. Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi instruksi dilakukan dengan pengarahan yang sifatnya memberikan pemberdayaan dan motivator yang positif dan memberikan kemampuan kepada pegawai Spripim Polda Lampung untuk melaksanakan tugas dan fungsinya serta berupaya memberikan kepuasan kepada pegawai Spripim Polda Lampung di dalam melaksanakan tugas dan fungsinya.

- b. peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi konsultasi dilakukan dengan koordinasi dan komunikasi sehingga berhasilnya program yang berkaitan dengan tugas-tugas Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung harus ada koordinasi dan komunikasi yang ditentukan oleh kualitas seorang pimpinan dalam memberikan pemberdayaan dan motivasi kepada bawahannya sehingga tercipta suasana kerja yang kondusif dalam rangka pencapaian tujuan organisasi.
- c. Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi partisipasi dilakukan dengan secara bersama-sama antara pimpinan dan bawahan untuk selalu ikut aktif dalam pengambilan keputusan. Hal itu dibuktikan Pemimpin Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung dengan selalu mengajak Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung untuk rapat atau musyawarah bersama dalam pengambilan keputusannya dengan meminta bawahan untuk memberikan saran atau masukan yang sesuai.
- d. Peran pemimpin sebagai pemberdaya dan motivator Pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung berdasarkan fungsi delegasi dilakukan dengan memberikan tugas serta wewenang kepada staf yang mampu dan dapat dipercaya untuk menjalankan tugas yang diberikan pimpinan yang bertujuan melatih jiwa kepemimpinan atau memotivator staf pegawai Satuan SPRI Kapolda Lampung.

## **2. Saran**

Adapun saran yang dapat diberikan:

- a. Menjaga hubungan silaturahmi dan kerja sama yang lebih baik antara pemimpin dengan pegawai agar pelaksanaan fungsi instruksi yang dijalankan menjadi lebih lancar.
- b. Perlunya peningkatan fungsi konsultasi yang bersifat koordinasi dan komunikasi oleh pimpinan kepada pegawai demi berhasilnya tugas yang diemban organisasi.
- c. Pimpinan untuk selalu meningkatkan fungsi partisipatif dalam pengambilan keputusan yakni selalu melibatkan pegawai dengan

cara mengajak pegawai untuk ikut aktif dalam pengambilan keputusan.

- d. Pimpinan untuk selalu bekerja sama dengan pegawai lainnya dalam bentuk pendelegasian kerja sehingga ada nilai kerjasama di dalam melaksanakan tugas organisasi.

## **REFERENSI**

- Daft, Richard L. 2007. *Manajemen Edisi Enam*, Jakarta : Salemba Empat.
- Hasibuan, Malayu S. P. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Hasibuan, Melayu S.P. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan ke 16, Jakarta: Bumi Aksara.
- Nawawi, Hadari, 2000. *Kepemimpinan yang Efektif*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Pasolong, Harbani, 2008. *Kepemimpinan Birokrasi*. Bandung: Alfabeta. Remaja Rosdakarya.
- Pratiwi, Putri, 2012. Pengaruh Budaya Organisasi dan Pemberdayaan terhadap Komitmen Organisasional dalam Meningkatkan Kinerja, ISSN, Vol. 14, No. 1, Semarang.
- Pudjiyogyanti, Clara Rosa, 2014. *Pengantar Ilmu Manajemen*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai, Veitzhal dan Mulyadi, Deddy, 2012. *Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sardiman, A.M. 2007. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sholehuddin, M. 2003. *Sistem Sanksi Pidana*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono, 2015 *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Tannenbaum, Robert and Schmidt, Warren H. 1990. *Managers as Leaders* (USA: A. Harvard Business Review Paperback).

# PANDEMI COVID 19 DAN KUALITAS GOOD GOVERNANCE: BUKTI EMPIRIS PEMERINTAH PROVINSI DI INDONESIA

Khairudin, Riswan, Aminah, Luke Suciwati Amna

<sup>1,2,3,4</sup>Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung

\*Email: [khairudin@ubl.ac.id](mailto:khairudin@ubl.ac.id)

[riswan@ubl.ac.id](mailto:riswan@ubl.ac.id)

[aminah@ubl.ac.id](mailto:aminah@ubl.ac.id)

[luke@ubl.ac.id](mailto:luke@ubl.ac.id)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menguji hubungan adanya pandemic covid-19 dengan kualitas *good governance* yang ada pada 34 pemerintah provinsi di Indonesia. Pandemi covid-19 diukur menggunakan banyaknya kasus covid-19 yang terjadi pada suatu daerah, sedangkan *good governance* diukur dengan indeks *governance* yang diolah menggunakan metode *Principal Component Analysis*. Data penelitian ini bersumber dari BPS-RI dan BPK-RI. Hasil pengujian menggunakan regresi menunjukkan bahwa pandemic covid-19 berdampak buruk pada kualitas *good governance* di Indonesia, sehingga semua komponen bangsa harus berkomitmen untuk mematuhi protokol kesehatan yang telah disampaikan pemerintah (termasuk melaksanakan vaksinasi) agar penyebaran virus dapat dikendalikan.

**Keywords:** *Pandemi Covid 19, Good Governance; Principal Component Analysis*

## PENDAHULUAN

Medio Desember 2019 dunia digegerkan dengan merebaknya virus covid-19 yang berasal dari Wuhan-China dan sampai dengan tahun 2020 telah menginfeksi lebih dari 188 negara dan WHO menyatakan sebagai darurat kesehatan dunia (Dong et al., 2020). Merebaknya virus covid-19 ini telah menimbulkan dampak pada berbagai aspek diantaranya penurunan ekonomi global (W. Liu et al., 2020); penurunan kualitas pendidikan di Ghana (Upoalkpajor & Upoalkpajor, 2020); penurunan aktivitas transportasi di Prancis (Guan et al., 2020); Penurunan aktivitas fisik di 187 negara (Tison et al., 2020); penurunan indeks harga saham di China, Eropa dan Amerika (Ngwakwe, 2020); meningkatkan kualitas udara di India (Gupta et al., 2020); meningkatkan resiko gangguan mental di China (Liang et al., 2020).

Maret 2020 penyebaran virus covid-19 telah masuk ke Indonesia dan sampai dengan akhir Desember 2020 telah menginfeksi 743.198 orang (Djalante et al., 2020). Penyebaran virus covid-19 telah berdampak negatif pada berbagai aspek, diantaranya menurunnya kualitas pendidikan (Aji, 2020); menurunnya perekonomian (Hanoatubun, 2016; Yamali & Putri, 2020); menurunnya kinerja UMKM (Thaha, 2020); menurunnya harga saham dan menurunnya volume transaksi perdagangan saham (Nurmasari, 2020); dan tingginya angka PHK (Putri et al., 2020) . Namun, sampai saat ini belum ditemukan riset tentang dampak merebaknya virus covid-19 ini pada kualitas *good governance* khususnya di Indonesia. Riset ini belum menjadi perhatian para peneliti, sehingga penelitian ini sangat menarik untuk diteliti lebih jauh untuk menemukan bukti empiris dampak virus covid-19 pada kualitas *good governance* di Indonesia. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu khususnya tentang dampak yang ditimbulkan oleh covid-19 pada kualitas *good governance* di masa pandemi. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan berkontribusi pada peningkatkan kualitas *good governance* di masa pandemi.

Kebaharuan penelitian ini terletak pada model yang digunakan. Selama ini pandemic covid-19 selalu dikaitkan dengan

kesehatan, kualitas pendidikan, ekonomi secara mikro dan makro. Pada penelitian ini virus covid-19 dihubungkan dengan kualitas *good governance*, hal ini dilakukan karena pandemic covid-19 telah memaksa manusia berdasarkan alasan kesehatan untuk tinggal dirumah dan beraktivitas dari rumah saja. Dengan beraktivitas dari rumah, maka organisasi yang selama ini menjadi tempat beraktivitas secara formal menjadi kosong untuk waktu yang relative lama. Tentunya dampak yang ditimbulkan dari kondisi ini adalah tidak berjalannya system yang ada dengan baik atau meskipun system berjalan, namun berjalannya system yang ada tidak akan maksimal karena lemahnya pengawasan.

## **KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS**

*Good governance* merupakan rambu-rambu untuk menjalankan pemerintahan secara jujur dan adil dengan prinsip-prinsip demokrasi, transparansi, akuntabilitas, budaya hukum serta kewajaran dan kesetaraan (KNKG, 2010). Masalah *governance* di Indonesia, khususnya di sektor publik sudah menjadi perhatian cukup mendalam sejak pertengahan dekade 2000, dimana pada 30 November 2004 pemerintah membentuk Komite Nasional Kebijakan Governance dengan tugas memperluas cakupan *corporate governance* di sektor publik. Perluasan cakupan ini dikarenakan konsep *good governance* diyakini mampu untuk (1) meningkatkan kesejahteraan rakyat, (2) menciptakan iklim bisnis yang sehat, (3) meningkatkan kemampuan daya saing, serta (4) sangat efektif menghindari penyimpangan-penyimpangan dan sebagai upaya pencegahan terhadap korupsi dan suap melalui penyelenggaraan negara yang efisien dan efektif (KNKG, 2010). Hal ini didukung oleh (Al-Bassam, 2013; Keser & Gökmen, 2018; Sebudubudu, 2010) yang menyatakan bahwa penerapan *good governance* pada organisasi pemerintah akan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan secara signifikan baik pada kondisi normal maupun pada masa krisis ekonomi global, sedangkan (Susanto et al., 2015) menyatakan penerapan *good governance* pada organisasi pemerintah akan mampu meningkatkan kualitas pelayanan publik. Selanjutnya menurut (Shleifer & Vishny, 1997) menyatakan bahwa penerapan

*good governance* pada suatu organisasi akan dapat mengatasi permasalahan agensi. Dwiyanto (2014) menyatakan bahwa penerapan *good governance* akan meningkatkan kualitas, pelayanan publik, menurunkan praktek korupsi, dan pemerintah menjadi semakin peduli dengan kepentingan rakyat.

Pandemi covid 19 telah memaksa setiap orang untuk menjaga jarak dan bekerja dari rumah dengan menggunakan layanan online untuk mencegah penyebaran virus di masyarakat. Hal ini tentunya akan mengganggu jalannya penyelenggaraan pemerintahan, dimana banyak pelayanan publik yang tidak dapat dilayani secara maksimal akibat masih terbatasnya infrastruktur teknologi yang dimiliki masing-masing pemerintah daerah. Kondisi ini akan berakibat pada terganggunya kualitas *good governance* seperti: partisipasi masyarakat, transparansi, akuntabilitas, dan kesetaraan dalam pelayanan publik karena terbatasnya aktivitas masyarakat dan terbatasnya teknologi dari masing-masing pemerintah daerah untuk mengakomodir layanan secara online.

Maulandari & Sulaeman (2021) melakukan riset terkait hubungan pandemic covid-19 dengan partisipasi politik masyarakat pada Pilkada di Mande Cianjur-Jawa Barat. Hasil penelitian dengan menggunakan 39 responden menunjukkan bahwa pandemic covid-19 tidak mempengaruhi partisipasi politik masyarakat pada Pilkada. Zakariya (2021) melakukan riset tentang akuntabilitas pengadaan barang & jasa serta bantuan social dimasa pandemic covid-19. Hasil penelitian dengan pendekatan kualitatif menunjukkan bahwa tidak akuntabelnya pemerintah dalam penanganan kasus covid-19 di Indonesia, artinya bahwa pandemic covid-19 di Indonesia telah berdampak negative bagi kualitas akuntabilitas pemerintah. Rissy (2020) melakukan penelitian tentang kepatuhan hukum atas regulasi selama pandemic covid-19 dan hasil penelitian menunjukkan bahwa telah terjadi pergeseran sebagai negara hukum ke negara himbauan, hal ini terjadi karena regulasi yang dihasilkan tidak berdampak pada kepastian hukum yang jelas. Sehingga dapat dirumuskan hipotesis berikut:

H<sub>1</sub>: pandemic covid-19 berdampak negative pada kualitas *good governance*

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada periode 2020 untuk 34 pemerintah provinsi di Indonesia, dimana tahun 2020 merupakan tahun mulai terjadi penularan virus covid 19 di Indonesia. Pandemi covid-19 diukur dengan jumlah kasus positif untuk masing-masing pemerintah provinsi yang bersumber dari BPS-RI, sedangkan good governance diukur dengan *governance index* hasil pengolahan metode PCA, dimana masing-masing prinsip *good governance* dari KNKG dihitung nilai indeksnya berdasarkan pengukuran yang ada, dimana datanya bersumber dari BPS-RI dan BPK-RI. Selanjutnya dijumlahkan dan dihitung nilai rata-ratanya untuk kemudian diberikan predikat yang berpedoman pada penilaian lembaga The Partnership for Governance Reform (Kemitraan). Adapun pengukuran untuk masing-masing prinsip *good governance* sebagai berikut:

Tabel 1: Pengukuran Variabel

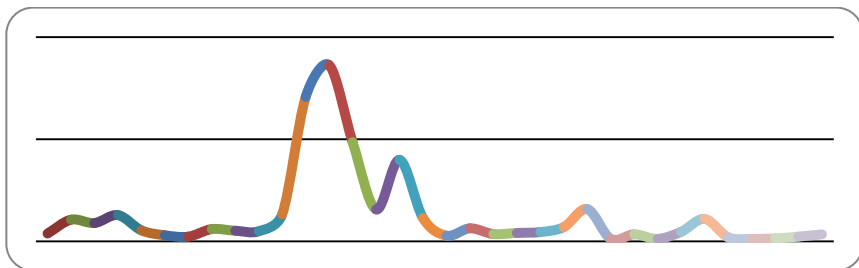
Prinsip <i>good governance</i>	Pengukuran	Skala
Demokrasi	Indeks Demokrasi Indonesia (Ibrahim, 2017; Rauf et al., 2014)	Rasio
Transparansi	membandingkan pengungkapan dalam LKPD dengan pengungkapan wajib menurut PSAP (Rahayuningtyas & Setyaningrum, 2018; Ruserlistyani & Heriningsih, 2013)	Rasio
Akuntabilitas	tingkat tindak lanjut rekomendasi hasil pemeriksaan pada tahun sebelumnya ditambah dengan yang tidak dapat ditindak lanjuti dibagi dengan total rekomendasi (J. Liu & Lin, 2012; Rahayuningtyas & Setyaningrum, 2018).	Rasio



Budaya Hukum	tingkat penyelesaian tindak pidana oleh aparat penegak hukum (Arliman, 2019; Soekanto, 2019).	Rasio
Kewajaran dan Kesetaraan	opini audit (Rahayuningtyas & Setyaningrum, 2018; Ruserlistyani & Heriningsih, 2013)	Ordinal

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Sejak muncul pada Maret 2020, penyebaran virus covid-19 di Indonesia terus mengalami peningkatan baik dari sisi jumlah maupun dari sisi daerah yang terkonfirmasi positif. Sampai dengan akhir Desember 2020, penyebaran virus covid-19 telah menyentuh seluruh provinsi di Indonesia dengan jumlah kasus positif 4,2 juta. Dari jumlah kasus tersebut, Provinsi DKI Jakarta menduduki urutan teratas dengan jumlah kasus positif 862.643 diikuti Provinsi Jawa Barat dan Jawa Tengah sedangkan Provinsi Gorontalo merupakan provinsi dengan kasus positif terendah di Indonesia dan rata-rata kasus positif covid-19 di Indonesia sebanyak 124.996. Tingginya kasus penularan virus ini disebabkan karena lemahnya kepatuhan masyarakat dalam menjalankan protokol kesehatan. Penyebaran virus covid-19 di Indonesia selama tahun 2020 terekam pada grafik berikut:



Gambar 1: Grafik Penyebaran Virus Covid-19 di Indonesia tahun 2020

Hasil statistik deskriptif untuk masing-masing variable penelitian dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2: Statistik Deskriptif

	N	Min	Max	SD	Mean
Governance	34	45,18	72,21	6,15	59,33
Covid-19	34	11,83	862,64	106,24	124,99

Sumber: Data Diolah, 2021

Selama pandemi covid-19 berlangsung, kualitas implementasi *good governance* di Indonesia menghasilkan 1 pemerintah provinsi dengan kualitas “baik”, 17 pemerintah provinsi dengan kualitas “cenderung baik” serta 16 pemerintah provinsi dengan kualitas “sedang”. Provinsi Bali merupakan pemerintah provinsi terbaik di Indonesia dalam implementasi *good governance* dengan nilai indeks sebesar 72,21 predikat “baik” sedangkan Provinsi Maluku Utara merupakan provinsi terburuk pelaksanaan *good governance* di Indonesia dengan nilai indeks sebesar 45,18 predikat “sedang”. Nilai rata-rata indeks *governance* di Indonesia secara nasional selama pandemi covid-19 sebesar 59,33 dengan predikat “sedang”. Temuan riset ini sejalan dengan hasil penelitian (Djuoeni, 2015; Rasul, 2009) bahwa kualitas *good governance* di Indonesia masih belum baik disebabkan oleh krisis multidimensi. Hasil lengkap *governance index* dengan metode PCA (lihat pada lampiran).

Penelitian ini telah melakukan pengujian model dan pengujian hipotesis dengan hasil seperti tabel dibawah ini:

Tabel 3: Hasil Pengujian Hipotesis

Variabel	Coefficient	t-Statistic	Prob
C	58,237	47,507	0.000
Covid-19	-0,259	-5,709	0.000
Adj. R-squared		0,349	
Prob F-statistic		0.000	

Sumber : Data Diolah, 2021

Tabel 3 menunjukkan bahwa model regresi yang dibangun layak menjelaskan pengaruh pandemic covid-19 pada kualitas *good governance* (lihat nilai prof F\_statistik). Nilai prob t\_statistik pandemic covid-19 sebesar 0,000 dengan nilai koefisien -0,259 yang berarti pandemic covid-19 berdampak negative pada kualitas *good governance*, sehingga hipotesis ( $H_1$ ) “terdukung oleh data”, kemudian nilai *Adjusted R-squared* sebesar 0,349 menandakan bahwa 34,9% kualitas *good governance* dipengaruhi oleh pandemic covid-19.

Berdasarkan regulasi dan alasan kesehatan, pemerintah telah memaksa masyarakat untuk menjaga jarak dan bekerja dari rumah dengan menggunakan layanan online selama masa pandemic covid-19 terjadi untuk mencegah penyebaran virus di masyarakat. Hal ini tentunya berdampak pada terganggunya penyelenggaraan pemerintahan, dimana banyak pelayanan publik yang tidak dapat dilayani secara maksimal akibat sangat dibatasinya SDM yang bekerja secara luring dan terbatasnya infrastruktur teknologi yang dimiliki masing-masing pemerintah daerah. Kondisi ini sudah barang tentu mengganggu kualitas *good governance* seperti: partisipasi masyarakat, transparansi, akuntabilitas, dan kesetaraan dalam pelayanan publik karena terbatasnya aktivitas masyarakat dan terbatasnya teknologi dari masing-masing pemerintah daerah untuk mengakomodir layanan secara online.

Hasil temuan ini telah mendukung riset yang dilakukan oleh (Rissy, 2020; Zakariya, 2021) yang menyatakan bahwa pandemic covid-19 berdampak buruk pada akuntabilitas pemerintah dan kepatuhan hukum di Indonesia dan tidak mendukung penelitian (Maulandari & Sulaeman, 2021).

## **SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil riset, disimpulkan bahwa pandemic covid-19 berdampak buruk pada kualitas *good governance* di Indonesia. Dengan kondisi ini, maka semua komponen bangsa harus berkomitmen untuk mematuhi protokol kesehatan yang telah disampaikan pemerintah (termasuk melaksanakan vaksinasi) agar penyebaran virus dapat dikendalikan, sehingga semua aktivitas dapat berjalan normal dan sistem yang ada dapat beroperasi secara

maksimal. Penelitian ini terbatas pada lingkup pemerintah provinsi, sehingga diharapkan untuk penelitian selanjutnya menggunakan lingkup yang lebih luas seperti pemerintah kabupaten/kota.

## REFERENSI

- Aji, R. H. S. (2020). Dampak Covid-19 pada Pendidikan di Indonesia: Sekolah, Keterampilan, dan Proses Pembelajaran. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(5). <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i5.15314>
- Al-Bassam, B. (2013). The Relationship Between Governance and Economic Rowth During Times of Crisis. *European Journal of Sustainable Development*, 2(2), 1-18. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2013.v2n2p1>
- Arliman, L. (2019). Mewujudkan Penegakan Hukum yang baik di Negara Hukum Indonesia. *Dialogia Iuridica: Jurnal Hukum Bisnis Dan Investasi*, 11(1), 1-20. <https://doi.org/10.28932/di.v11i1.1831>
- Djalante, R., Lassa, J., Setiamarga, D., Sudjatma, A., Indrawan, M., Haryanto, B., Mahfud, C., Sinapoy, M. S., Djalante, S., Rafliana, I., Gunawan, L. A., Surtiari, G. A. K., & Warsilah, H. (2020). Review and Analysis of Current Responses to COVID-19 in Indonesia: Period of January to March 2020. *Progress in Disaster Science*, 6, 100091. <https://doi.org/10.1016/j.pdisas.2020.100091>
- Djuoeni, A. (2015). Tantangan Penerapan Good Governance di Indonesia. *Jurnal Inspirasi*, 6(2), 32-36. <https://doi.org/10.35880/.v6i2.36>
- Dong, Y., Mo, X., Hu, Y., Qi, X., Jiang, F., Jiang, Z., & Tong, S. (2020). Epidemiology of COVID-19 among Children in China. *Pediatrics*, 145(6), e20200702. <https://doi.org/10.1542/peds.2020-0702>
- Dwiyanto, A. (2014). *Mewujudkan Good Governance melalui Pelayanan Publik* (4<sup>th</sup> ed.). UGM Press. <http://ugmpress.ugm.ac.id/id/product/sosial-politik/mewujudkan-good-governance-melalui-pelayanan-publik>

- Guan, L., Prieur, C., Zhang, L., Prieur, C., Georges, D., & Bellemain, P. (2020). Transport Effect of COVID-19 Pandemic in France. *Annual Reviews in Control*, 50, 394–408. <https://doi.org/10.1016/j.arcontrol.2020.09.009>
- Hanoatubun, S. (2016). Dampak Covid-19 terhadap Perekonomian Indonesia. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 5(11), 249101.
- Ibrahim, I. (2017). Menakar Kedalaman Pengukuran Demokrasi Model Indeks Demokrasi Indonesia (IDI): Beberapa catatan substantif dari Kepulauan Bangka Belitung. *Masyarakat, Kebudayaan Dan Politik*, 30(2), 133. <https://doi.org/10.20473/mkp.V30I22017.133-149>
- Keser, A., & Gökmen, Y. (2018). Governance and Human Development: The Impacts of Governance Indicators on Human Development. *Journal of Public Administration and Governance*, 8(1), 26. <https://doi.org/10.5296/jpag.v8i1.12336>
- KNKG. (2010). *Good Public Governance Indonesia*. Komite Nasional Kebijakan Governance. [www.knkg-indonesia.org](http://www.knkg-indonesia.org)
- Liang, L., Ren, H., Cao, R., Hu, Y., Qin, Z., Li, C., & Mei, S. (2020). The Effect of Covid-19 on Youth Mental Health. *Psychiatric Quarterly*, 91(3), 841–852. <https://doi.org/10.1007/s11126-020-09744-3>
- Liu, J., & Lin, B. (2012). Government Auditing and Corruption Control: Evidence from China's Provincial Panel Data. *China Journal of Accounting Research*, 5(2), 163–186. <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2012.01.002>
- Liu, W., Yue, X.-G., & Tchounwou, P. B. (2020). Response to the Covid-19 Epidemic: The Chinese Experience and Implications for Other Countries. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(7), 2304. <https://doi.org/10.3390/ijerph17072304>
- Maulandari, R. F., & Sulaeman, T. (2021). Pengaruh Pandemi Covid-19 terhadap Partisipasi Politik Masyarakat Pada Pilkada 2020 Di Desa Mande Kecamatan Mande. *Jurnal Pendidikan Politik, Hukum Dan Kewarganegaraan (JPPHK)*, 1(8), 997–1003.

- N. Gupta, Tomar, A., & Kumar, V. (2020). The Effect of Covid-19 Lockdown on the Air Environment in India. *Global Journal of Environmental Science and Management*, 6(CoViD-19), 31-40. <https://doi.org/10.22034/GJESM.2019.06.SI.04>
- Ngwakwe, C. C. (2020). Effect of Covid-19 Pandemic on Global Stock Market Values: A Differential Analysis. *Acta Universitatis Danubius. Economica*, 16(2), 255-269. <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=879955>
- Nurmasari, I. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Perubahan Harga Saham dan Volume Transaksi. *Jurnal Sekuritas*, 3(1), 230-236.
- Putri, R. K., Sari, R. I., Wahyuningsih, R., & Meikhati, E. (2020). Angka PHK terhadap Penurunan Perekonomian di Indonesia. 1(1), 50-55.
- Rahayuningtyas, D. P. A., & Setyaningrum, D. (2018). Pengaruh Tata Kelola dan E-Government Terhadap Korupsi. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 1(4), 431-450. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2017.v1.i4.2597>
- Rasul, S. (2009). Penerapan Good Governance di Indonesia dalam Upaya Pencegahan Tindak Pidana Korupsi. *Mimbar Hukum - Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada*, 21(3), 538-553. <https://doi.org/10.20303/jmh.v21i3.318>
- Rauf, M., Hidayat, S., Gismar, A. M., & Muli, S. M. (2014). *Tantangan Konsolidasi Demokrasi: Peningkatan Kapasitas Kelembagaan dan Adab Berdemokrasi: Indeks Demokrasi Indonesia (IDI) 2013*. Kementerian Koordinator Bidang Politik, Hukum dan Keamanan dan Badan Pusat Statistik. <https://catalogue.nla.gov.au/>
- Rissy, Y. Y. W. (2020). Regulasi Penanganan Covid-19 terhadap Perekonomian dan Keuangan Indonesia. *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune*, 3(52), 214-228.
- Rusherlistyani, R., & Heriningsih, S. (2013). Faktor- faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pengungkapan Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pekalongan*, 13(2), 5157.
- Sebudubudu, D. (2010). The Impact of Good Governance on Development and Poverty in Africa: Botswana -A Relatively

- Successful African Initiative. *African Journal of Political Science and International Relations*, 4(7), 249–262. <https://doi.org/10.5897/AJPSIR.9000112>
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A Survey of Corporate Governance. *The Journal of Finance*, 52(2), 737–783. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb04820.x>
- Soekanto, S. (2019). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*. Rajagrafindo Persada. <http://www.rajagrafindo.co.id/>
- Susanto, D., Yusuf, D. A., & Rachmawati, Y. (2015). Pengaruh Good Governance terhadap Kualitas Pemberian Layanan Publik. *Paradigma*, 12(02), 073–091.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 2(1), 147–153. <https://ejournals.umma.ac.id/index.php/brand>
- Tison, G. H., Avram, R., Kuhar, P., Abreau, S., Marcus, G. M., Pletcher, M. J., & Olgin, J. E. (2020). Worldwide Effect of Covid-19 on Physical Activity: A Descriptive Study. *Annals of Internal Medicine*, 173(9), 767–770. <https://doi.org/10.7326/M20-2665>
- Upoalkpajor, J.-L. N., & Upoalkpajor, C. B. (2020). The Impact of Covid-19 on Education in Ghana. *Asian Journal of Education and Social Studies*, 9(1), 23–33. <https://doi.org/10.9734/ajess/2020/v9i130238>
- Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), 384. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v4i2.179>
- Zakariya, R. (2021). Optimalisasi Akuntabilitas Pengadaan Barang Dan Jasa Serta Bantuan Sosial Dalam Penanganan Dampak Covid-19. *Jurnal Ilmiah Bidang Keuangan Negara*, 1, 41–58. <http://103.93.189.203/index.php/JAA/article/view/1141/641>

# PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI AHASS BENO MITRA MOTOR HONDA TANJUNG KARANG BANDAR LAMPUNG

Nuria Erisna<sup>1</sup>, Siti Nuraeni<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung  
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.26, Labuhan Ratu, Kedaton, 35142,  
Bandar Lampung, Indonesia

E-mail:

[nuria.erisna@ubl.ac.id](mailto:nuria.erisna@ubl.ac.id)

[aini81112@gmail.com](mailto:aini81112@gmail.com)

## ABSTRAK

Dengan adanya persaingan di bidang usaha perbengkelan yang semakin ketat pada masa pandemi covid-19, maka masing-masing bengkel berusaha meningkatkan jumlah konsumen agar tetap setia menggunakan jasanya dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung dari bulan Januari sampai Oktober 2020 sejumlah 3.403 konsumen dengan rumus Slovin didapatkan sampel 97 orang namun kuisioner yang kembali sejumlah 79. Sumber data adalah kuisioner online kepada konsumen Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang.



Metode pengumpulan data yaitu data primer yang dilakukan dengan cara observasi, studi dokumentasi dan kuesioner. Hasil penelitian ini aspek tangibles dan responsiveness memiliki nilai  $t$  hitung <  $t$  tabel sehingga variabel tidak berpengaruh terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19. merasa puas lagi dalam kualitas pelayanan yang di berikan oleh Ahas Beno Mitra Motor. Hendaknya Ahas Beno Mitra Motor lebih sigap lagi dalam memecahkan masalah dan memahami maksud dari keluhan konsumen, terutama lebih meningkatkan dan melengkapi fasilitas ,peralatan yang kurang memadai agar konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang di berikan oleh Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang tertama dalam masa pandemi covid -19 .

**Kata Kunci :** Kualitas Pelayanan , Kepuasan Konsumen.

### ABSTRACT

*With competition in the workshop business field that is getting tougher during the covid-19 pandemic, each workshop is trying to increase the number of consumers so that they remain loyal to their services by improving the quality of service.*

*The purpose of this study was to determine the effect of service quality on consumer satisfaction during the covid-19 pandemic at Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung. The population in this study were consumers of Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Banadar Lampung from January to October 2020 a total of 3,403 consumers with the slovin formula, a sample of 97 people was found but the questionnaires returned were 79. The data source is an online questionnaire to consumers of Ahas Beno Mitra Motor. Honda Tanjung Karang. The data collection method is primary data which is carried out by means of observation, documentation studies and questionnaires. The results of this study, tangibles and responsiveness aspects have a value of  $t$  count <  $t$  table so that the variable has no effect on consumer satisfaction during the covid-19 pandemic. feel satisfied again in the quality of service provided by Ahas Beno Mitra Motor. Ahas Beno Mitra Motor should be more alert in solving problems and understanding the intent of*

*consumer complaints, especially further improving and completing facilities, inadequate equipment so that consumers are satisfied with the services provided by Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanujng Karang, especially during the pandemic period covid-19 .*

**Keywords:** *Service Quality and Customer Satisfaction.*

## **1. Pendahuluan**

Sekarang ini persaingan yang semakin ketat terjadi pada dunia otomotif khususnya produk sepeda motor karena produk ini merupakan alat transportasi darat yang paling dominan dimiliki dan dibutuhkan oleh masyarakat, baik di pasar domestik (nasional) maupun di pasar internasional atau global. Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mampu memberikan kepuasan kepada para konsumennya, misalnya dengan memberikan produk yang mutunya lebih baik, harganya lebih murah, penyerahan produk yang lebih cepat dan pelayanan yang lebih baik dari pada para pesaingnya.

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh suatu perusahaan agar dapat sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan konsumen pada saat pandemi covid 19. Agar tujuan tersebut tercapai, maka setiap perusahaan harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan produk dan jasa yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas. Peningkatan kualitas merupakan salah satu strategi pelayanan yang ditekankan pada pemenuhan keinginan konsumen. Untuk menciptakan kualitas layanan yang tinggi, sebuah bengkel harus menawarkan layanan yang mampu diterima dan dirasakan konsumen sesuai dengan atau melebihi apa yang diharapkan konsumen pada saat masa pandemi covid-19 ini. Semakin tinggi kualitas pelayanan yang dirasakan dibanding harapannya, konsumen tentu akan semakin puas.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Banadar Lampung dari

bulan januari sampai oktober 2020 sejumlah 3.403 konsumen dengan rumus slovin di dapati sampel 97 orang namun kuisioner yang kembali sejumlah 79.

## **2. Tinjauan Pustaka**

Menurut Malayu S.P. Hasibuan (2017): 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 pemasaran merupakan sistem total aktivitas bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, dan mendistribusikan produk, jasa, dan gagasan yang mampu memuaskan keinginan pasar sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasional.”(Tjiptono, 2015, 2)

Sunyoto (2015:284) mengemukakan bahwa : “Kualitas adalah *degree to which a set of inherent characteristics fulfils implied or obligatory* (derajat yang dicapai oleh karakteristik yang interen dalam memenuhi persyaratan). Perpaduan antara sifat dan karakteristik yang menentukan sejauh mana keluaran dapat memenuhi persyaratan kebutuhan pelanggan”.

Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apa pun.

Menurut Tjiptono & Diana (2015:23) Kepuasan Pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa yang didapatkan seseorang dari membandingkan antara kinerja (atau hasil) produk yang dipersepsikan dan ekspektasinya.

## **3. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Sedangkan, terkait dengan pengambilan data, jenis penelitian ini adalah penelitian kepustakaan dan juga penelitian lapangan. Pada penelitian populasi yang digunakan adalah konsumen Ahass Beno Mitra Motor Honda Tnjung Karang Banadar Lampung dari bulan januari sampai oktober 2020 sejumlah 3.403 konsumen dan teknik pengambilan sampel pada penelitian ini

menggunakan metode slovin. Rumus Slovin adalah Suatu sistem matematis yang digunakan untuk menghitung jumlah dari sebuah populasi objek tertentu yang belum diketahui karakteristiknya secara pasti. Rumus Slovin dituliskan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

Keterangan:

n= Jumlah Sampel

N= Jumlah Seluruh Populasi

e= toleransi Error

Pada penelitian ini diketahui N= 3.403 dan e= 0,1.

Berikut adalah perhitungan sampel :

$$n = 3.403 : (1 + 3.403 \times 0,1^2)$$

$$n = 3.403 : (1 + 3.403 \times 0,01)$$

$$n = 3.403 : (1 + 34,03)$$

$$n = 3.403 : 35,03$$

$$n = 97,145 = 97$$

Dari hasil perhitungan diatas di dapat jumlah sampel (n) yaitu sebanyak 97 orang.

Dalam penelitian ini menggunakan uji validitas dan juga reliabilitas dengan metode analisis kuantitatif yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda, uji parsial (uji t), uji koefisien determinan ( $R^2$ ), serta uji F.

#### **4. Hasil dan Pembahasan**

Pada penelitian ini dilakukan uji validitas yang bertujuan untuk menguji apakah tiap item instrumen (pernyataan ) benar-benar mampu mengungkap faktor yang akan diukur (valid). Hasil data analisis diperoleh yaitu:

**Tabel 1. Hasil Uji validitas Data Tangibles (X1)**

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Kondisi	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,816	0,225	r hitung > r table	Valid
2	Pertanyaan 2	0,866	0,225	r hitung > r table	Valid
3	Pertanyaan 3	0,804	0,225	r hitung > r table	Valid

Sumber :data diolah 2021

**Tabel 2. Hasil Uji validitas Data Reliability (X2)**

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Kondisi	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,904	0,225	r hitung > r table	Valid
2	Pertanyaan 2	0,913	0,225	r hitung > r table	Valid

Sumber :data diolah 2021

**Tabel 3. Hasil Uji validitas Data Responsiveness (X3)**

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Kondisi	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,895	0,225	r hitung > r tabel	Valid
2	Pertanyaan 2	0,917	0,225	r hitung > r tabel	Valid

Sumber :data diolah 2021

**Tabel 4. Hasil Uji validitas Data Assurance (X4)**

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Kondisi	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,890	0,225	r hitung > r table	Valid
2	Pertanyaan 2	0,865	0,225	r hitung > r table	Valid

Sumber :data diolah 2021

**Tabel 5. Hasil Uji validitas Data Empathy (X5)**

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Kondisi	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,916	0,225	r hitung > r table	Valid
2	Pertanyaan 2	0,888	0,225	r hitung > r table	Valid

Sumber :data diolah 2021

**Tabel 6. Hasil Uji validitas Data Kepuasan kinsmen (Y)**

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Kondisi	Keterangan
1	Pertanyaan 1	0,871	0,225	r hitung > r table	Valid
2	Pertanyaan 2	0,882	0,225	r hitung > r table	Valid
3	Pertanyaan 3	0,928	0,220	r hitung > r table	Valid

Sumber :data diolah 2021

Berdasarkan tabel diatas, maka diketahui bahwa masing-masing pernyataan yang digunakan nilai r hitung lebih besar dari r tabel. Hal ini berarti pernyataan –pernyataan yang digunakan dalam variabel penelitian ini layak atau valid digunakan sebagai pengumpul data pada taraf signifikansi 5% yaitu sebesar 0,225.

Setelah melakukan uji validitas, langkah selanjutnya yaitu melakukan uji realibilitas dengan melakukan penghitungan koefisien reliabilitas *Cronbach's Alpha*. Bila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60, maka suatu instrumen penelitian dapat dikatakan reliabel.

**Tabel 7. Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's	N of item	Keterangan
Tangibles (X1)	0,768	3	Reliabel
Reliability (X2)	0,788	2	Reliabel
Responsivness (X3)	0,780	2	Reliabel
Asurance (X4)	0,701	2	Reliabel
Empathy (X5)	0,768	2	Reliabel
Kepuasan konsumen (Y)	0,873	3	Reliabel

Sumber :Data diolah 2021

Tabel 7 diatas menunjukkan nilai Cronbach's alpha atas variabel Tangibles sebesar 0.768 ,Reliability sebesar 0,788 , Responsivness sebesar 0,780, Asurance sebesar 0,701, Empathy sebesar 0,768, dan Kepuasan konsumen sebesar 0,873. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini reliabel karena mempunyai nilai Cronbach's alpha lebih besar dari 0,60. Hal ini menunjukkan bahwa setiap item pernyataan yang digunakan akan mampu memperoleh data yang konsisten yang berarti bila pernyataan itu diajukan kembali akan diperoleh jawaban yang relatif sama dengan jawab sebelumnya.

Selanjutnya, dilakukan uji hipotesis dalam penelitian ini, dengan menggunakan analisis regresi linier berganda yang digunakan untuk mengetahui keakuratan hubungan antara kepuasan konsumen (variabel dependen ) yaitu Tangibles (X1), Reliability (X2),

Responsiveness (X3), Assurance (X4), Empathy (X5) sebagai variabel yang mempengaruhi (variabel independen)

**Tabel 8. Hasil Uji Regresi Berganda**

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.561	.782		.717	.476
Tangibles	.144	.099	.126	1.455	.150
Reliability	.345	.138	.254	2.501	.015
Responsiveness	-.003	.140	-.002	-.021	.983
Assurance	.538	.174	.359	3.083	.003
Empathy	.337	.143	.246	2.355	.021

a. Dependent Variable: Kepuasan Konsumen

Sumber : Data diolah SPSS20

Berdasarkan tabel 8. Diatas maka dapat diperoleh model persamaan regresi yaitu:

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

$$Y = 561 + 0,144(X_1) + 0,345(X_2) - 0,003(X_3) + 0,538(X_4) + 0,337(X_5) + e$$

Hasil persamaan diatas terlihat bahwa:

1. Hasil diatas dapat dinyatakan dalam bentuk persamaan  $Y = 561 + 0,144X_1 + 0,345X_2 - 0,003X_3 + 0,538X_4 + 0,337X_5$  yang dapat diinterpretasikan sebagai berikut, Persamaan  $Y = 561 + 0,144X_1 + 0,345X_2 - 0,003X_3 + 0,538X_4 + 0,337X_5$  mengindikasikan bahwa koefisien variabel assurance (0,538) mempunyai nilai lebih besar dari pada nilai koefisien variabel Responsiveness -0.003.

2. Nilai koefisien untuk variabel tangibles (X1) sebesar 0,144 mengandung arti bahwa terdapat pengaruh positif antara variabel tangibles (X1) terhadap variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung, sehingga pada setiap peningkatan atau kenaikan poin yang dilakukan terhadap variabel tangibles sebesar 1 unit, maka akan meningkatkan variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung sebesar 0,144 poin pada konstanta 561.
3. Nilai koefisien untuk variabel Reliability (X2) sebesar 0,345 mengandung arti bahwa terdapat pengaruh positif antara variabel Reliability (X2) terhadap variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung, sehingga pada setiap peningkatan atau kenaikan poin yang dilakukan terhadap variabel Reliability (X2) sebesar 1 unit, maka akan meningkatkan variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung sebesar 0,345 poin pada konstanta 561.
4. Nilai koefisien untuk variabel responsivness (X3) sebesar -0,003 mengandung arti bahwa terdapat pengaruh negatif antara variabel responsivness (X3) terhadap variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung, sehingga pada setiap peningkatan atau kenaikan poin yang dilakukan terhadap variabel responsivness (X3) sebesar 1 unit, maka akan menurunkan variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung sebesar -0,003 poin pada konstanta 561.
5. Nilai koefisien untuk variabel Assurance (X4) sebesar 0,538 mengandung arti bahwa terdapat pengaruh positif antara variabel Assurance (X4) terhadap variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung, sehingga pada setiap peningkatan atau kenaikan poin



yang dilakukan terhadap variabel Assurance (X4) sebesar 1 unit, maka akan meningkatkan variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Benoit Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung sebesar -0,538 poin pada konstanta 561.

6. Nilai koefisien untuk variabel Empathy (X5) sebesar 0,337 mengandung arti bahwa terdapat pengaruh positif antara variabel Empathy (X5) terhadap variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Benoit Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung, sehingga pada setiap peningkatan atau kenaikan poin yang dilakukan terhadap variabel Empathy (X5) sebesar 1 unit, maka akan meningkatkan variabel kepuasan konsumen (Y) pada Ahas Benoit Mitra Motor Honda Tanjung Karang Bandar Lampung sebesar 0,337 poin pada konstanta 561.

Maka dapat disimpulkan dari kelima variabel tersebut menunjukan bahwa kepuasan konsumen yang baik lebih banyak atau lebih dominan dipengaruhi oleh assurance dari pada responsiveness.

## Uji T

**Tabel 9. Hasil Uji T**

### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.561	.782		.717	.476
Tangibles	.144	.099	.126	1.455	.150
Reliability	.345	.138	.254	2.501	.015
Responsiveness	-.003	.140	-.002	-.021	.983
Assurance	.538	.174	.359	3.083	.003
Empathy	.337	.143	.246	2.355	.021

a. Dependent Variable: Kepuasan Konsumen

Sumber : Data diolah SPSS20

Berdasarkan Tabel 9, hasil uji t yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat dinyatakan pengaruh variabel independen yaitu:

1. Pengaruh variabel tangibles .  
variabel tangibles memiliki nilai t hitung sebesar 1.455 lebih kecil dari nilai t tabel yaitu sebesar 1,993 sehingga H1 ditolak atau variabel tidak berpengaruh terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang
2. Pengaruh variabel Reliability.  
variabel Reliability memiliki nilai t hitung sebesar 2.501 yang berada diatas sebesar 1,993 sehingga H2 diterima atau variabel Reliability berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang
3. Pengaruh variabel responsiveness  
variabel responsiveness memiliki nilai t hitung sebesar - 0,021 yang berada diatas sebesar 1,993 sehingga H3 ditolak atau variabel responsiveness tidak berpengaruh terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahass Beno Mitra Motor Tanjung Karang
4. Pengaruh variabel assurance  
variabel assurance memiliki nilai t hitung sebesar 3.083 yang berada diatas sebesar 1,993 dan nilai probabilitas signifikan 0,003 yang berada dibawah 0,05 sehingga H4 diterima atau variabel assurance berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahas Beno Mitra Motor Honda TanjungKarang
5. Pengaruh variabel empathy  
Variabel empathy memiliki nilai t hitung sebesar 2.355 yang berada diatas sebesar 1,993 dan nilai probabilitas signifikan 0,021 yang berada dibawah 0,05 sehingga H5 diterima atau variabel empathy berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahass Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang

## Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ )

**Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinan ( $R^2$ )**

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.901 <sup>a</sup>	.812	.799	.816

a. Predictors: (Constant), Emphaty, Responsiveness, tangibels, reliability, Assurance

b. Dependent Variable: kepuasan\_konsumen

Sumber : Data diolah SPSS20

Dari hasil yang diperoleh pada tabel 10. Menunjukkan nilai adjusted R Square sebesar 0,799 yang berarti variabel independen pada penelitian ini mampu menjelaskan variabel dependennya sebesar 79,9 %. Sedangkan sisanya sebesar 20,1% (100% -79,9%) dijelaskan oleh variabel independen lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

## Uji F

Pengujian dilakukan pada tingkat kepercayaan 95% atau  $\alpha$  sebesar 0,05 dari hasil output SPSS yang diperoleh, apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka model dinyatakan layak digunakan dalam penelitian ini dan sebaliknya  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka model dikatakan tidak layak ,atau dengan signifikan (sig)  $< 0,05$  maka model dinyatakan layak digunakan dalam penelitian ini.

**Tabel 11. Hasil Uji F**

### ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	209.527	5	41.905	62.912	.000 <sup>b</sup>
Residual	48.625	73	.666		
Total	258.152	78			

a. Dependent Variable: kepuasan\_konsumen

b.Predictors: (Constant), Emphaty, Responsiveness, tangibels, reliability, Assurance

Sumber : Data diolah SPSS20

Pada tabel 11, nilai F diperoleh sebesar 62.912 dengan tingkat signifikan 0,000<sup>b</sup>. ini berarti model regresi layak untuk digunakan karena tingkat signifikansi lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat dikatakan bahwa tangibles, reliability, responsiveness, assurance, dan empathy secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang

## **5. Kesimpulan dan Saran**

### **a. Kesimpulan**

1. Bukti fisik berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahas Beno Mitra Motor Tanjung Karang
2. Keandalan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahas Beno Mitra Motor Honda Tanjung Karang
3. Daya tanggap berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahas Beno Mitra Motor Tanjung Karang
4. Jaminan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen
5. Empati berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen
6. bukti fisik, keandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen pada masa pandemi covid-19 di Ahas Beno Mitra Motor Tanjung Karang

### **b. Saran**

Hendaknya Ahas Beno Mitra Motor lebih sigap lagi dalam memecahkan masalah dan memahami maksud dari keluhan konsumen, terutama lebih meningkatkan dan melengkapi fasilitas ,peralatan yang kurang memadai agar konsumen Berdasarkan hasil kesimpulan aspek tangibles dan responsiveness memiliki nilai  $t$  hitung  $< t$  tabel sehingga variabel tidak berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. merasa puas lagi dalam kualitas pelayanan yang di berikan oleh Ahas Beno Mitra Motor.

## REFERENSI

- AE Yusendra - Jurnal Manajemen Magister Darmajaya, (2016) *Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Kualitas Pelayanan Di Bengkel Pt. Sumber Trada Motor Bandar Lampung.*
- Afandi, P. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Konsep dan Indikator)*. Riau: Zanafa Publishing.
- Anggraini, D., Barusman, A.R. and Saptarini, V., 2016. *Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pt Bank Lampung Cabang Bandar Jaya*. *Visionist*, 5(2).
- Erisna, N., 2017. *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Pada PT Sarana Mulya Kencana Politron di Bandar Lampung*. *Penelitian Mandiri Universitas Bandar Lampung*.
- Ferdinand, Agusty T. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang : Badan Penerbit Undip.
- Fandy Tjiptono. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi 4: Andi
- Fandy Tjiptono & Anastasia Diana. 2016. *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Fandy Tjiptono dan Gregorius chandra. 2016. *Service, Quality & satisfaction*. Yogyakarta. Andi
- Ghozali, Imam, (2016), *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*, Edisi 8, Cetakan ke VIII, Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hasibuan, Malayu S.P.. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara..
- Kotler Dan Keller, (2015), *Manajemen Pemasaran*, Jilid 2, Edisi 13, Jakarta: Erlangga
- Lupiyoadi, Rambat. 2008. *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan Praktik*. UI Press. Jakarta.
- Manap, Abdul. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Mitra Wacana Media: Jakarta
- Setyo, P.E., 2017. *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen "Best Autoworks"*. *PERFOMA*, 1(6), pp.755-764.

- Sugiyono, (2015), *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta CV. Bandung.
- Sunyoto, Danang. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Teja, G.E., 2020. *Analisis Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Bengkelflash Motor Banjarmasin (Doctoral Dissertation, Stie Indonesia Banjarmasin)*.
- Tjiptono, Fandy dan Anastasia Diana. 2015. *Pelanggan Puas? Tak Cukup!*. Yogyakarta : Andi
- Windasuri, H dan S. Hyacintha. 2017. *Excellent Service*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta

# ANALISIS PERAN SEKTOR PARIWISATA MASA COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN ASLI DAERAH (PAD) DI PROVINSI LAMPUNG

Aminah, Alya Okta Safia Utami, Khairudin  
Nurdiawansyah, Farida Efrianti  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung  
Jl. Z. A. Pagar Alam, No.26, Labuhan Ratu, Kedaton,  
Bandar Lampung, 35124 Indonesia

E-mail:

[aminah@ubl.ac.id](mailto:aminah@ubl.ac.id)

[alya.17021073@student.ubl.ac.id](mailto:alya.17021073@student.ubl.ac.id)

[khairudin@ubl.ac.id](mailto:khairudin@ubl.ac.id)

[nurdiawansyah@ubl.ac.id](mailto:nurdiawansyah@ubl.ac.id)

[farida@ubl.ac.id](mailto:farida@ubl.ac.id)

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis peran sektor pariwisata pada saat pandemi Covid-19 dalam pengaruhnya terhadap tingkat penerimaan pendapatan asli yang diterima daerah khususnya di Provinsi Lampung. Jenis penelitian analisis deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif dan dilakukan studi kepustakaan (*Library Research*).

Teknik analisis data dilakukan menggunakan tahapan awal reduksi data, kemudian penyajian data, dan terakhir penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terjadi penurunan yang signifikan dari berbagai aspek penunjang pendapatan asli daerah. Pandemi Covid-19 mengakibatkan kunjungan wisatawan di Provinsi Lampung menurun drastis serta berakibat pada penurunan jumlah pengunjung objek wisata dan juga jasa penginapan/hotel

yang ada. Total PAD Provinsi Lampung tercatat mengalami penurunan pada tahun 2020 sebesar 5,84%, akibat menurunnya penerimaan dari sisi pajak daerah. melemahnya pertumbuhan ekonomi dipengaruhi oleh masa pandemi Covid 19, sehingga menyebabkan penurunan di sisi konsumsi dan akibatnya mempengaruhi pendapatan yang diterima daerah.

Kata kunci: Wisatawan; Sektor Pariwisata; Pendapatan Asli Daerah; Covid-19

### **Latar Belakang**

UU. No. 32 Tahun 2004 direvisi menjadi UU. No. 23 Tahun 2014, tentang Pemerintahan Daerah menerangkan bahwa pemerintah pusat memberi wewenang pada tiap daerah untuk dapat mengelola urusan rumah tangganya sendiri. Daerah otonom diharuskan dapat mengembangkan serta memaksimalkan potensi-potensi daerah yang terdapat pada tiap daerahnya. Hal tersebut mencakup hasil pajak, retribusi, pengelolaan atas kekayaan daerah yang dipisahkan, serta pendapatan lainnya yang sah dan menjadi komponen penyusun dalam pendapatan asli daerah. Banyak potensi di Indonesia yang bisa diberdayakan guna meningkatkan nilai pendapatan daerah, salah satunya dari sisi industri pariwisata. Industri pariwisata adalah sektor yang berpotensi untuk dikembangkan serta menjadikan salah satu sektor pendukung dalam meningkatkan nilai pendapatan yang diterima daerah (Kristo, 2020). Keberhasilan menjalankan industri pariwisata akan menaikkan perannya pada nilai penerimaan daerah yang dimana pariwisata adalah salah satu komponen utama, serta tidak lupa pula dengan faktor lain yang mempengaruhinya seperti jumlah objek destinasi, wisatawan yang berkunjung baik domestik ataupun mancanegara, serta nilai pendapatan perkapita (Zakiah, 2019).

Laporan kinerja Kementerian Pariwisata (Kemenpar) Indonesia, sebelum terjadinya pandemi Covid-19, sektor pariwisata berkontribusi sebesar 10% pada PDRB tingkat nasional, serta berada dalam posisi ke 4 sebagai penunjang terbesar atas penerimaan negara senilai 9,3%. Kurun waktu lima tahun terakhir lapangan pekerjaan dapat tumbuh sebesar 30% atau menunjang lapangan



pekerjaan sebesar 8,4% atau  $\pm 9,8$  juta (Kemenparekraf, 2020). Salah satu sektor daerah sebagai penyumbang perekonomian pariwisata adalah Provinsi Lampung. Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2019 sebelum pandemi Covid-19 terjadi, jumlah perusahaan dan jasa akomodasi di Provinsi Lampung pada sektor pariwisata, total wisatawan menginap di hotel atau penggunaan jasa akomodasi lainnya dalam dua tahun terakhir masih cukup baik pertumbuhannya. Pada tahun 2020, dunia gempar dengan kabar kehadiran pandemi baru yakni *Corona Virus Disease* atau Covid-19. Pandemi yang hingga saat ini telah menyebabkan aktivitas perekonomian di Indonesia bahkan dunia melemah (Dwina, 2020). Pertumbuhan ekonomi nasional kuartal ke-II tahun 2020 diindikasikan berkontraksi mencapai -5,32%. Sektor industri pun mengalami dampak kerugian sebagai akibat dari merebaknya pandemi Covid-19, dan berdampak pula terhadap industri pariwisata. Data APBD tahun 2020 menurut Direktorat Jenderal Perimbangan Keuangan (DJPK), sebelum dilakukannya penyesuaian terkait dampak pandemi Covid-19, kontribusi PAD seluruh provinsi, kabupaten, serta kota di Indonesia tercatat sebesar 26,49% (DJPK Kemenkeu RI, 2021). Maret 2020, sejumlah destinasi wisata di Lampung terpaksa ditutup sementara. Penutupan tempat wisata untuk memutuskan mata rantai infeksi wabah COVID-19 (gatra.com, 2020). Pandemi COVID-19 mengakibatkan nilai PAD di kota Bandar Lampung terindikasi menurun drastis. Penerimaan daerah dimana sebelumnya rata-rata dapat mencapai Rp1,5 miliar per hari, kini hanya mampu Rp 400 juta per hari. Wali Kota Bandar Lampung, Herman HN, berkata bahwa menurunnya pendapatan daerah dikarenakan banyak hotel dan restoran tidak berfungsi akibat terdampak pandemi.

### **Tinjauan Pustaka**

UU No. 10 Tahun 2009 tentang pariwisata menyatakan bahwa berbagai jenis kegiatan wisata yang didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, pemerintah daerah. Kepariwisata di definisikan sebagai seluruh aktivitas terkait dengan multidimensi dan juga multidisiplin yang timbul sebagai wujud atas kebutuhan setiap orang dan negara serta

interaksi antara wisatawan dan masyarakat setempat, sesama wisatawan, pemerintah, pemerintah daerah, dan pengusaha (UU. No.10 Tahun 2009 tentang kepariwisataan yang direvisi dari UU No.9 Tahun 1990 yang berperan sebagai sektor pariwisata, dan pendapatan asli daerah. UU No. 33 Tahun 2004 menyatakan bahwa unsur-unsur dalam PAD terdiri atas: Pajak Daerah; Pajak daerah digolongkan kedalam dua golongan, yakni: Pajak Provinsi dan Pajak Kabupaten/Kota.

Sejak tahun 2019, seluruh pariwisata terdampak oleh pandemi Covid 19 yaitu jenis virus baru yang terdeteksi pertama kali di kota Wuhan, China, dan kini sudah tersebar ke banyak penjuru dunia. Hal ini sangat berdampak sekali terhadap pariwisata di Indonesia termasuk Lampung khususnya. Virus tersebut mengakibatkan datangnya penyakit yang disebut *Coronavirus Disease 2019* atau biasa disebut juga Covid-19. Berdasarkan dari temuan ilmiah, *Coronavirus Disease 2019* dapat ditularkan antar manusia ke manusia lewat batuk atau bersin, yang paling rentan terhadap virus ini adalah orang yang kontak langsung dengan pasien positif Covid-19 (Kemenkes RI, 2020). Gejala umum dari tertular *Sars-CoV-2* adalah gangguan akut pada sistem pernafasan, demam, batuk, serta sesak napas. Waktu inkubasi virus rata-rata 5 sampai 6 hari ditandai dengan gejala-gejala yang disebutkan. Pada kasus berat, *Coronavirus Disease 2019* dapat mengakibatkan *pneumonia*, gangguan pernapasan akut, gagal ginjal, serta kematian (Tosepu et al., 2020).

Zulmi (2018) objek wisata menunjukkan hasil yang positif namun tidak signifikan, yang berarti jumlah objek wisata bukan menjadi faktor utama dalam meningkatkan nilai pendapatan asli daerah. Syamsuddin (2021), meneliti tentang “Dampak Covid-19 terhadap Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Hotel serta Restoran di Kota Makassar”, hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak Covid-19 terhadap target pajak hotel dan restoran berpengaruh negatif yang berarti target penerimaan pajak hotel dan restoran menurun. Begitu pula dengan hasil analisis atas dampak Covid-19 terhadap realisasi pajak hotel dan restoran berpengaruh negatif terhadap realisasi penerimaan pajak hotel dan restoran di Kota Makasar. Sementara Utami dan Kafabih (2021), meneliti tentang

sektor pariwisata indonesia di tengah pandemi Covid-19”, menyimpulkan pandemi Covid-19 berdampak pada penurunan sektor pariwisata. Anggarini (2020), kontribusi UMKM sektor hotel dan restoran menunjukkan pengaruh yang positif serta signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Provinsi Lampung. Kontribusi UMKM pada sektor transportasi, akomodasi, komunikasi, dan wisata budaya juga menunjukkan pengaruh yang positif dan juga signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Provinsi Lampung dilihat berdasarkan nilai PDRB. Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi tingkat kontribusi yang diberikan oleh UMKM sektor hotel dan restoran serta UMKM sektor transportasi, akomodasi, komunikasi dan wisata budaya akan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi Provinsi Lampung. Pengaruh tenaga kerja pada sektor pariwisata menunjukkan hasil yang tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi di Provinsi Lampung.

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini adalah studi dengan sifat analisis deskriptif dengan metode pendekatannya adalah kualitatif. Analisis deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai realita atas objek yang diteliti serta studi keperustakaan (*Library Research*). Studi dilakukan dengan literatur/keperustakaan, baik dalam bentuk buku, jurnal ilmiah, artikel dari media massa, hasil penelitian terdahulu, serta data dari laporan statistik. Studi dilakukan di Provinsi Lampung dengan melihat kondisi sektor pariwisata dan perkembangan perekonomian yang ada. Pengamatan dalam penelitian berfokus pada dua tahun kebelakang dimana saat Pandemi Covid-19 mulai terdeteksi dan mempengaruhi kondisi perekonomian khususnya Provinsi Lampung tepatnya mulai awal tahun 2019 hingga pada akhir tahun 2020.

Data yang digunakan dalam studi adalah data primer serta data sekunder. Data primer peroleh langsung dari instansi terkait sesuai dengan kebutuhan atas penelitian. Sedangkan data sekunder adalah berupa bahan studi pustaka, penelitian terdahulu, laporan kegiatan, dan lain sejenisnya. Sumber data penelitian ini berasal dari Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Provinsi Lampung dan juga

Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung. Selain itu, data juga diperoleh dari akses media internet dengan sumber yang valid. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan studi kepustakaan (*library research*), dokumentasi, serta riset internet. Teknik analisis dilakukan dengan menggolongkan data yang sejenis hingga dari setiap data tersebut dapat menjadi sebuah simpulan yang akhirnya dapat dijadikan narasi yang akan memudahkan pembaca untuk memahami tujuan-tujuan yang penulis tetapkan. Tahapan-tahapan yang dilakuka ketika menganalisis data adalah dengan mereduksi data, kemudian menyajikan data, dan terakhir melakukan penarikan serta pengujian kesimpulan.

### **Hasil Dan Pembahasan**

Virus Corona atau lengkapnya *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (Sars-CoV-2) adalah virus jenis terbaru yang dapat menginfeksi sistem pernapasan, virus ini dikenal sebagai Covid-19 (Lai et al., 2020). Sars-CoV-2 terdeteksi pertama kali pada Desember 2019 di Wuhan, China. Januari 2020, China resmi menerapkan penguncian nasional di Wuhan tetapi tidak dapat menahan virus, dengan terus menyebar ke bagian lain dari daratan China dan akhirnya kini telah menyebar ke seluruh dunia ([en.m.wikipedia.org](http://en.m.wikipedia.org)). Organisasi Kesehatan Dunia atau *World Health Organization* (WHO) memutuskan Covid-19 sebagai Darurat Kesehatan Masyarakat yang menjadi perhatian dunia pada 30 Januari 2020, dan pada 12 Februari 2020 WHO resmi menyatakan *coronavirus* sebagai penyakit jenis baru yang dapat menginfeksi manusia. WHO kemudian menetapkannya sebagai pandemi pada 11 Maret 2020.

Kasus pertama terindikasi Covid-19 di Indonesia terdeteksi pada 2 Maret 2020, yang saat itu terdapat dua warga terkonfirmasi telah terinfeksi dari salah satu warga negara asal Jepang. April 2020, pandemi telah dikonfirmasi menyebar keseluruh wilayah provinsi di Indonesia dengan DKI Jakarta, Jawa Barat, serta Jawa Tengah sebagai provinsi yang paling terpapar SARS-CoV-2. Hingga 30 Mei 2020, total 25.216 kasus pandemi Covid-19 di Indonesia, terdapat 131 kasus di antaranya berasal dari Provinsi Lampung, dengan 55 kasus

sembuh, serta 11 kasus lainnya meninggal ([id.wikipedia.org](http://id.wikipedia.org)). Pada tanggal 18 Maret 2020, perwakilan dari Gugus Tugas pandemi Covid-19 di Provinsi Lampung, Reihana, untuk kali pertama mengumumkan kasus terinfeksi Covid-19 di Provinsi Lampung ([lampung.idntimes.com](http://lampung.idntimes.com)).

Sektor pariwisata nasional berperan sangat penting seiring kebijakan pemerintah dalam pembangunan ekonomi yang berkelanjutan di masa depan. Sektor pariwisata berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi di suatu Negara (Dwina, 2020). Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) tahun 2020-2024 tertuang bahwa sektor pariwisata serta ekonomi kreatif ditargetkan untuk berkontribusi dan berperan aktif lewat perubahan pembangunan ekonomi nasional untuk jangka lima tahun kedepan. Kurun waktu 2015-2019 capaian atas sektor pariwisata nasional tercatat tumbuh secara baik dan menjanjikan meskipun sempat menurun di tahun 2016. Kemampuan atas kontribusi sektor pariwisata terhadap nilai PDB nasional tercatat selalu meningkat dan memenuhi target, sehingga pariwisata ditetapkan sebagai salah satu industri utama penyumbang pemasukkan Negara setelah industri kelapa sawit. (Kemenparekraf, 2020).

Sektor pariwisata Lampung juga seperti halnya pariwisata nasional maupun pariwisata dunia yang berkembang cepat serta kerap mengalami perubahan, khususnya dalam rentang waktu 10 tahun terakhir, hal ini didorong oleh perkembangan pada bidang teknologi informasi dan juga komunikasi (Persada, 2019). Lampung adalah satu dari banyak provinsi di Indonesia yang mempunyai keanekaragaman alam maupun budaya yang dapat dikembangkan menjadi sebuah destinasi kunjungan. Keanekaragaman itu antara lain adalah ketersediaan kondisi alam yang masih asri serta hawa yang sejuk, dikelilingi oleh deretan bukit hijau dan gunung yang memiliki berbagai macam tumbuhan. Serta keragaman budaya dan juga adat istiadatnya yang unik dan menarik (Rostiyati, 2013). Jenis sektor yang dapat dikembangkan dalam usaha meningkatkan nilai PAD, beberapa diantaranya ialah sektor perdagangan, jasa, pertanian, serta pariwisata (Nurhadi, 2014). Peran wisatawan terhadap PAD (Hutabarat, 1992), semakin tinggi persentase

pemakaian barang dan/atau jasa yang ada akan semakin meningkatkan jumlah penerimaan PAD, semakin lama intensitas turis menginap, maka uang yang dikeluarkan oleh turis juga semakin banyak. Hal tersebut akan berpengaruh positif terhadap nilai pendapatan yang diterima daerah. Pendapatan dari sektor pariwisata adalah salah satu unsur dari penunjang nilai jumlah pendapatan asli daerah yang berasal dari kegiatan pariwisata yang di dalamnya terdapat nilai retribusi serta pajak seperti dari penerimaan hotel, restoran, dan lainnya (Udayantini *et al.*, 2015), hotel adalah satu dari berbagai jenis usaha penyedia layanan jasa untuk masyarakat dan juga para turis (Qadarrochman, 2010). Hal tersebut akan dapat menaikkan tingkat pendapatan yang diterima masyarakat, Pendapatan Asli Daerah (PAD), memperluas usaha, serta penyerapan kebutuhan tenaga kerja. Pajak yang diterima dari penerimaan hotel juga akan berpengaruh bagi jumlah penerimaan asli daerah (Zulmi, 2018). Restoran adalah sektor yang dinilai cukup memiliki potensi terhadap upaya meningkatkan pendapatan daerah (Novitri, 2014). Zulmi (2018), ketika jumlah restoran naik 1% hal tersebut akan meningkatkan pula nilai Pendapatan Asli Daerah (PAD). Pajak restoran dapat berkontribusi dalam mempengaruhi jumlah Pendapatan Asli Daerah (Sukirno, 2002).

Sumber penerimaan pendapatan dari pajak daerah berasal dari retribusi tiket masuk, parkir, serta pendapatan lainnya yang sah berasal dari destinasi wisata (Rahmi, 2018). Objek Wisata meningkatkan PAD dari berapa besar dan kecilnya jumlah Objek Wisata (Zulmi, 2018). Hal tersebut juga sesuai dengan Sutrisno (2013), bahwa ketika jumlah objek wisata yang tersedia cukup banyak akan mempengaruhi pula peningkatan penerimaan yang diterima daerah dari sisi sektor pariwisata, baik yang berasal dari pajak ataupun retribusi.

Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung menerangkan angka kunjungan wisatawan di Provinsi Lampung pada periode 2016-2019 terdata cukup baik peningkatannya, meski di tahun 2019 sempat mengalami sedikit penurunan dikarenakan sektor pariwisata Lampung terdampak bencana tsunami yang terjadi di akhir Desember 2018.

**Tabel 1. Jumlah Wisatawan Domestik dan Mancanegara Provinsi Lampung Tahun 2016-2020**

Tahun	Wisatawan		Jumlah
	Domestik	Mancanegara	
2016	7.381.774	155.053	7.536.827
2017	11.395.827	245.372	11.641.199
2018	13.933.207	274.742	14.207.949
2019	10.445.855	298.063	10.743.918
2020	2.548.394	1.531	2.549.925

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung 2020, (data diolah)

Terhitung sejak awal tahun 2020, aktivitas kunjungan wisatawan yang datang ke Provinsi Lampung tercatat menurun cukup drastis. Pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak permulaan tahun 2020 telah mengakibatkan pemberlakuan pembatasan sosial (*social distancing*) bahkan Pembatasan Sosial Berskala Besar atau PSBB. Data dari Pada tahun 2020, jumlah wisatawan Provinsi Lampung tercatat sebesar 2.549.952 orang, mengalami penurunan sangat drastis sebesar 76,27% dari tahun 2019 sebesar 10.743.918 orang. Penurunan tersebut disebabkan oleh dampak atas wabah Covid-19 yang berakibat pada pemberlakuan kebijakan atas pembatasan jumlah orang luar daerah yang dapat masuk ke Provinsi Lampung sebagai tindak lanjut dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah tiap daerah Indonesia sebagai upaya dalam menekan persebaran wabah pandemi Covid-19.

**Tabel 2. Perkembangan Kunjungan Wisatawan di Provinsi Lampung Tahun 2018-2020**

Tahun	Jumlah Kunjungan Wisatawan	Pertumbuhan (%)
2018	14.207.949	22.05
2019	10.743.918	24.38
2020	2.549.925	76.27

Sumber: Badan Pusat Statistik Daerah (data diolah)

Perusahaan jasa akomodasi lainnya di Provinsi Lampung sampai pada tahun 2019 juga masih terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2019 tercatat 310 perusahaan/jasa akomodasi lainnya yang terdiri atas hotel berbintang, hotel non bintang/melati, serta jenis akomodasi lainnya.



Seluruh akomodasi tersebut menyediakan sebanyak 8.866 kamar dan 13.051 tempat tidur. Tingkat Penghunian Kamar (TPK) pada hotel berbintang tahun 2019 mencapai 59,22%, sementara hotel non bintang sebesar 29,81%. Sementara pada tahun 2020, jumlah akomodasi hotel berbintang di Provinsi Lampung sebanyak 24 unit dengan tingkat hunian sebesar 45,17%. Sedangkan jumlah akomodasi hotel non-bintang sebanyak 348 unit dengan tingkat hunian sebesar 20,30%.



Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung, 2020

**Gambar 2. Persentase Tingkat Hunian Kamar Hotel di Provinsi Lampung 2019 dan 2020**

Penurunan tingkat hunian kamar dan hotel akibat dari kebijakan pembatasan sosial sebagai upaya dalam menekan persebaran virus Covid-19. Disisi lain, kebijakan pembatasan terkait Covid-19 menyebabkan terjadinya penurunan aktivitas ekonomi termasuk menurunnya pengguna jasa penyedia kamar atau hotel yang menyebabkan penurunan pada penerimaan hotel. Sementara itu, penurunan yang signifikan terhadap penerimaan hotel akan berakibat pada turunnya pula jumlah pajak hotel. Hal itu dapat mengakibatkan penurunan terhadap target pajak serta realisasi atas pajak daerah (Syamsuddin, 2021). Hal tersebut sudah pasti akan mempengaruhi nilai dari PAD karena pajak daerah merupakan satu dari beberapa unsur yang ada dalam perhitungan nilai PAD.



**Tabel 3. Jumlah Ketersediaan Rumah Makan/Restoran di Provinsi Lampung Tahun 2016-2020**

Tahun	Jumlah	%
2016	1.360	-
2017	1.409	3,60%
2018	1.317	6,53%
2019	1.511	14,73%
2020	1.665	10,19%

Sumber: BPS, Provinsi Lampung Dalam Angka 2021 (*data diolah*)

Ketersediaan rumah makan/restoran di Provinsi Lampung tahun 2019 berjumlah sekitar 1.511 rumah makan/restoran atau naik 14,73% dibanding tahun sebelumnya yang berjumlah 1.317 rumah makan/restoran. Pada tahun 2020, jumlah rumah makan/restoran di Provinsi Lampung tercatat mengalami kenaikan dengan jumlah rumah makan/restoran mencapai 1.665 unit.

Sementara itu, Dinas Pariwisata Provinsi Lampung mencatat jumlah destinasi pariwisata yang tersebar diseluruh daerah di Provinsi Lampung sampai pada tahun 2019 tercatat sebanyak 358 objek/destinasi wisata, termasuk di dalamnya ragam wisata sejarah, wisata religi, wisata alam, wisata buatan, dan sebagainya. Pemberlakuan kebijakan pembatasan sosial (*social distancing*) juga menyebabkan penutupan pada sektor destinasi wisata daerah. Padahal, makin banyaknya jumlah destinasi wisata yang ada akan makin pula meningkatkan nilai PAD yang didapatkan dari sumber retribusi daerah (Putri, 2020).

Pariwisata sebagai satu dari banyak sektor yang terdampak cukup dalam dari merebaknya COVID-19 dan dengan adanya pembatasan-pembatasan yang dilakukan berakibat cukup fatal dimana aktivitas rekreasi terhenti, event-event tahunan yang menjadi agenda rutin terpaksa dihentikan, objek-objek wisata menjadi sepi tanpa pengunjung mengakibatkan hotel, restoran, tempat hiburan kehilangan pendapatan dan sebagian terpaksa menutup sementara usahanya.

Sektor pariwisata juga memberi kesempatan untuk membangun industri usaha kecil dan menengah (UMKM)

masyarakat Lampung, khususnya yang ada dalam kawasan objek wisata (Haryoseno, 2018). Sesuai hasil dari penelitian Anggarini (2021), kontribusi UMKM pada sektor Hotel dan Restoran serta sector Transportasi, Akomodasi, Komunikasi dan Wisata Budaya hasilnya berpengaruh positif serta signifikan terhadap tumbuhnya perekonomian Provinsi Lampung yang ditinjau melalui nilai PDRB. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa ketika semakin tinggi kontribusi dari UMKM sektor pariwisata maka akan semakin meningkatkan pula tumbuhnya perekonomian di Provinsi Lampung (Anggarini, 2021).

Pendapatan Asli Daerah berperan penting dalam proses pembiayaan pembangunan daerah. Dilihat dari kemampuan yang dimiliki oleh daerah masing-masing, meningkatnya penerimaan dalam nilai PAD maka mengindikasikan kemampuan keuangan daerah juga makin meningkat. PAD merupakan suatu cerminan kemampuan daerah untuk mandiri dalam proses penyelenggaraan otonomi daerah (Yurleni, 2018).

Tahun 2019, dukungan APBD untuk anggaran pendapatan di Provinsi Lampung tercatat senilai Rp7,77 triliun. Nilai tersebut tercatat menurun sebesar -2,04% dibanding alokasi pendapatan atas APBD-P di tahun 2018 yang tercatat sejumlah Rp7,94 triliun. Komponen PAD yang biasanya menjadi penyokong utama atas pertumbuhan keuangan daerah, tercatat menurun sebesar -3,99% untuk tahun 2019. Hal tersebut khususnya diakibatkan oleh menurunnya target penerimaan dari komponen pajak daerah sebesar -12,63%. Sementara, pagu pos retribusi daerah serta pos lainnya PAD yang sah tercatat meningkat sebesar 61,30% dan 53,60% masing-masingnya.

**Tabel 4. Struktur Pendapatan Berdasarkan APBD Provinsi Lampung Tahun 2018 dan 2019**

Uraian	APBD-P 2018	APBD 2019	% Perubahan (yoy)
<b>Pendapatan</b>	<b>7,935.91</b>	<b>7,773.92</b>	<b>(2.04)</b>
<b>Pendapatan Asli Daerah (PAD)</b>	<b>3,565.78</b>	<b>3,423.64</b>	<b>(3.99)</b>
Pajak Daerah	3,085.00	2,695.47	(12.63)
Retribusi Daerah	8.09	13.05	61.30
Hasil Pengelolaan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan	27.83	31.83	14.36
Lain-lain PAD yang Sah	444.86	683.29	53.60

Sumber: Laporan Perekonomian Provinsi Lampung per November 2019, BPS

Berdasarkan APBD-P Provinsi Lampung pada tahun 2020, alokasi atas anggaran pendapatan daerah adalah senilai Rp 6,91 triliun dimana tercatat menurun sebesar 11,07% dari APBD tahun 2019 senilai Rp 7,77 triliun. Pada tahun 2020, seluruh nilai komponen tercatat menurun pagunya, khususnya untuk alokasi atas jumlah Pendapatan Asli Daerah (PAD). Berdasarkan nilai PAD tahun 2020, target pendapatan dari komponen pajak dianggarkan senilai Rp2,28 triliun, menurun sebesar 15,36% dibanding nilai alokasi pajak untuk tahun 2019 yang tercatat senilai Rp2,70 triliun.

**Tabel 5. Struktur Pendapatan Berdasarkan APBD Provinsi Lampung Tahun 2019 dan 2020**

Uraian	APBD 2019	APBD 2020	APBDP 2020	% Perubahan (yoy)
<b>Pendapatan</b>	<b>7,773.92</b>	<b>7,845.82</b>	<b>6,913.48</b>	<b>(11.07)</b>
<b>Pendapatan Asli Daerah (PAD)</b>	<b>3,423.64</b>	<b>3,298.43</b>	<b>2,699.88</b>	<b>(3.66)</b>
Pajak Daerah	2,695.47	2,829.82	2,281.57	(15.36)
Retribusi Daerah	13.05	16.40	11.43	(12.40)
Hasil Pengelolaan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan	31.83	32.20	30.06	(5.56)
Lain-lain PAD yang Sah	683.29	420.01	376.82	(44.85)

Sumber: Laporan Perekonomian Provinsi Lampung per November 2020, BPS (data diolah)

Anggaran pendapatan yang berasal dari retribusi, hasil pengelolaan kekayaan yang dipisahkan, serta lainnya dari PAD yg sah juga tercatat menurun dengan masing-masing nilai turunnya sebesar 12,40%, 5,56% dan 44,85% dibandingkan tahun 2019. Hal

tersebut berlangsung sejalan dengan proyeksi melambatnya pertumbuhan ekonomi karena dipengaruhi oleh pandemi Covid-19 berakibat memengaruhi penurunan jumlah konsumsi yang juga mempengaruhi nilai pendapatan yang diterima daerah.

Hingga triwulan ke-III tahun 2020, Lampung tercatat memiliki realisasi pendapatan senilai Rp 4,15 triliun, dimana jumlahnya lebih rendah dibanding pencapaian pada triwulan ke-III di tahun 2019. Nilai penurunan tersebut akibat lebih rendahnya sumbangan atas realisasi dari komponen pendapatan dana perimbangan. Dimana nilainya turun mencapai 39,01% dibanding periode yang sama pada tahun 2019.

**Tabel 7. Realisasi Pendapatan Provinsi Lampung Tahun 2020**

Uraian	APBD 2020	APBDP 2020	Realisasi TW III 2020	
			Rupiah	%
<b>Pendapatan</b>	<b>7,845.82</b>	<b>6,913.48</b>	<b>4,149.76</b>	<b>60.02</b>
<b>Pendapatan Asli Daerah (PAD)</b>	<b>3,298.43</b>	<b>2,699.88</b>	<b>2,086.64</b>	<b>77.29</b>
Pajak Daerah	2,829.82	2,281.57	1,768.96	77.53
Retribusi Daerah	16.40	11.43	7.49	65.55
Hasil Pengelolaan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan	32.20	30.06	29.87	99.39
Lain-lain PAD yang Sah	420.01	376.82	280.31	74.39

Sumber: Laporan Perekonomian Provinsi Lampung per November 2020

Disamping itu, realisasi atas Pendapatan Asli Daerah (PAD) saat triwulan ke-III tahun 2020 tercatat senilai Rp2,09 triliun, tercatat peningkatannya sebesar 3,51% dibanding periode yang sama pada tahun 2019. Meningkatnya nilai PAD ini terutama disumbang dari kenaikan realisasi komponen lain-lain PAD yang sah sebesar Rp280,31 miliar atau meningkat sampai dengan 242,06%. Pendapatan ini terutama disumbang oleh kenaikan pendapatan pada pos Badan Layanan Umum Daerah (BLUD) khususnya dari sektor layanan kesehatan RSUD Abdoel Moloek yang tercatat sebesar Rp211,94 miliar. Pada tahun 2020, kebutuhan akan pelayanan kesehatan menjadi lebih tinggi terkait dengan penanganan pandemi Covid-19 termasuk RSUD Abdoel Moeloek yang merupakan rumah sakit tempat rujukan untuk perawatan pasien positif Covid-19 di Provinsi Lampung.

Meski demikian, realisasi pajak daerah di triwulan III 2020 yang tercatat sebesar Rp1,77 triliun, tercatat penurunannya sebesar 6,82% dibanding tahun 2019. Turunnya realisasi pajak ini disebabkan dari unsur pajak atas bea balik nama kendaraan bermotor atau BBNKB senilai 33,27% dengan total penerimaan Rp364,06 miliar. Di sisi lain, pajak atas bahan bakar kendaraan bermotor juga tercatat penurunannya sebesar 4,86%. Turunnya jumlah realisasi atas pajak BBNKB tercatat sebagai akibat dari pandemi Covid-19 yang berlangsung yang berakibat turunnya mobilisasi serta pembelian kendaraan bermotor selama tahun 2020. Penurunan tingkat mobilitas selama tahun 2020 juga memengaruhi tingkat penurunan realisasi atas pajak bahan bakar kendaraan.

Kontribusi PAD terhadap jumlah penerimaan daerah merupakan ciri bagaimana kemampuan keuangan atas nilai penerimaan yang diterima daerah merupakan cara untuk melihat tingkat efisiensi serta efektivitas atas seberapa besarnya pencapaian yang diterima dalam pendapatan daerah (Harefa, 2020). Realisasi PAD Provinsi Lampung sampai pada akhir tahun 2020 tercatat penurunannya sebesar 5,84% dari tahun 2019. Sumber terbesar atas nilai PAD bersumber dari pajak daerah, dimana tahun 2020 sektor pajak berkontribusi sebesar 84% dari total keseluruhan jumlah PAD. Meski begitu, total penerimaan dari Pajak Daerah tahun 2020 turun sebesar 9,19% dari total penerimaan tahun 2019.

**Tabel 8. Realisasi PAD Provinsi Lampung Tahun 2019 dan 2020**

Uraian	Realisasi 2019	Realisasi 2020	%
Pajak Daerah	2,627,888,230	2,386,345,268	(9.19)
Retribusi Daerah	11,069,478	15,176,408	37.10
Hasil Pengelolaan Kekayaan yang Dipisahkan	27,837,905	29,873,631	7.31
Lain-lain PAD yang Sah	351,271,678	410,363,382	16.82
<b>Jumlah PAD</b>	<b>3,018,067,291</b>	<b>2,841,758,689</b>	<b>5,84</b>

Sumber: Provinsi Lampung Dalam Angka 2021, BPS (*data diolah*)

Bank Indonesia Perwakilan Lampung telah melaporkan bahwa selama tahun 2020 perekonomian daerah Lampung telah diperkirakan menurun dibanding ketika tahun 2019. Hal tersebut diakibatkan oleh menurunnya kinerja seluruh aspek pengeluaran.

Tingkat konsumsi yang dikeluarkan rumah tangga terkontraksi akibat menurunnya daya beli masyarakat seiring maraknya kebijakan *unpaid leave* serta PHK sebagai akibat dari penyesuaian terhadap masa pandemi Covid-19.

Upaya pemerintah daerah dalam menanggulangi dampak dari pandemi Covid-19 terhadap sektor pariwisata serta pendapatan daerah membuat kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah mengembalikan keadaan sektor pariwisata khususnya ekonomi kreatif dengan tidak melupakan poin utama pada pemulihan kesehatan. Presiden Joko Widodo, pada tanggal 6 Januari 2021 bertempat di istana negara dalam rapat paripurna membahas mengenai kebijakan percepatan pemulihan tersebut. Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Indonesia, Sandiaga Uno, menjelaskan mengenai beberapa arahan dari Presiden tentang pemulihan kondisi pariwisata serta ekonomi kreatif di masa depan (kumparan.bisnis, 2021). Hal tersebut termasuk kemudahan dalam berinvestasi oleh para pengusaha, khususnya para pelaku usaha di bidang pariwisata dan ekonomi kreatif. Kemudian terkait perlu adanya revisi kebijakan dari sisi sektor keuangan terutama yang berkaitan dengan *financial technology* atau modal usaha. Dengan adanya kemudahan akses dalam hal pendanaan diharapkan usaha-usaha yang bergerak dilingkup sektor pariwisata dan ekonomi kreatif dapat terus berkembang.

Pembatasan Sosial Berskala Besar yang diberlakukan oleh pemerintah sejak April 2020 guna sebagai upaya dalam menghentikan penyebaran Covid-19 pada sejumlah daerah di Indonesia. Peraturan tentang PSBB tertera dalam Peraturan Pemerintah (PP) No.21 tahun 2020 terkait Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sebagai upaya untuk mempercepat penanganan Covid-19 dan PP tersebut merujuk pada Undang-Undang No. 6 Tahun 2018 mengenai karantina kesehatan (CNN Indonesia, 2021). PSBB diterapkan guna mengelola agar aktivitas-aktivitas harian seperti bekerja, sekolah, serta ibadah agar sementara dapat dilakukan melalui rumah. Sedangkan tempat-tempat hiburan, pariwisata, serta pusat perbelanjaan dihentikan aktivitasnya.



Hanya usaha-usaha yang menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari yang diperbolehkan tetap beroperasi dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan yang berlaku. Kebijakan PSBB juga menyebabkan aktivitas transportasi ikut dibatasi dan masyarakat dihimbau untuk tidak keluar dari daerah yang terkait dengan PSBB.

Kepala Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Provinsi Lampung, Edarwan, berkata bahwa dengan upaya-upaya tersebut akan berdampak positif pada keadaan pandemi ini. Edarwan juga mengatakan bahwa yang harus dilakukan bahkan tetap berkembang meski ditengah situasi pandemi COVID-19. Mengatasinya dengan cara gerakan 3 M (mencuci tangan, memakai masker, menjaga jarak), supaya mobilitas ekonomi dapat bangkit kembali termasuk pada sektor pariwisata. Gubernur Lampung, Arinal Djunaidi, secara Virtual dalam pembukaan Musyawarah Perencanaan Pembangunan Provinsi Lampung tahun 2020 yang berlangsung pada tanggal 23 April 2020 untuk menyusun Rencana Kerja Pemerintah Daerah (RKPD) Provinsi Lampung Tahun 2021 ([berita.bappeda.lampungprov.go.id](http://berita.bappeda.lampungprov.go.id)). Gubernur Lampung menyampaikan bahwa perekonomian global mengalami tekanan yang cukup berat akibat dari pandemi COVID-19. meskipun demikian, Gubernur mengharapkan target dan dan bagaimana menanggulangi penyebaran COVID-19 dan efektifitas dari kebijakan yang dilakukan pemerintah guna mengantisipasi dampak pandemi terhadap ekonomi.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka disimpulkan bahwa jumlah wisatawan di Provinsi Lampung pada periode 2016-2019 terdata cukup baik peningkatannya. Namun sejak awal tahun 2020, aktivitas jumlah kunjungan wisatawan di Provinsi Lampung tercatat menurun drastis. Pemerintah memberlakukan kebijakan pembatasan sosial bahkan penerapan pembatasan sosial berskala besar. Akibatnya industri pariwisata sangat terlihat penurunannya dari jumlah kedatangan wisatawan mancanegara. Pandemi Covid-19 mengakibatkan aktivitas rekreasi terhenti, event tahunan dihentikan, objek wisata sepi pengunjung yang berdampak pada

hotel, restoran, serta tempat hiburan kehilangan pendapatan, hal ini berdampak pada PAD di Provinsi Lampung pada akhir tahun 2020 menurun dratis. Kontribusi dari jumlah PAD terhadap pendapatan daerah di tahun 2020 turun 2% dari posisi tahun 2019. Secara keseluruhan, kontribusi PAD terhadap total pendapatan daerah ditahun 2020 ialah sebesar 40%. Bank Indonesia Perwakilan Lampung telah melaporkan bahwa selama tahun 2020 perekonomian Lampung memang diperkirakan akan menurun dibanding tahun sebelumnya dan mengakibatkan menurun kinerja dari semua aspek pengeluaran.

### **Saran**

Dari pembahasan serta kesimpulan yang dijabarkan, peneliti menyarankan beberapa hal untuk penelitian-penelitian lain kedepannya, diantaranya:

- 1) Pandemi Covid-19 telah merubah segala tatanan perencanaan maupun target jalannya usaha dalam berbagai aspek sebagaimana yang ditulis oleh peneliti di atas. Dengan adanya pembatasan-pembatasan sosial yang diterapkan serta penutupan sementara berbagai jenis usaha berakibat pada turunnya kemampuan daerah dalam meningkatkan realisasi penerimaannya. Oleh karena itu, sebagai dampak dari adanya situasi 'baru' yang belum pernah ada sebelumnya maka diperlukan suatu pemikiran baru agar dapat menjamin kehidupan usaha masih tetap diminati dan stabilitas pemerintahan tetap berjalan baik.
- 2) Sektor pariwisata diperlukan kerja sama antara peran pemerintah, stakeholder terkait, maupun masyarakat dalam mempersiapkan tatanan bisnis pariwisata yang baru guna meningkatkan daya saing dengan menyediakan destinasi wisata yang bebas dari Covid-19, baik dari penyediaan transportasi, ketersediaan hotel, restoran, dan akomodasi lainnya bagi wisatawan demi menimbulkan rasa aman dan nyaman sehingga meminimalisir keraguan dalam menggunakan jasa pariwisata daerah.



## **Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan dalam penelitian yang kemungkinan dapat berpengaruh pada hasil dari penelitian, diantaranya adalah:

- 1) Menggunakan tahun tambahan karena data yang dalam penelitian ini tidak dapat mencakup kebutuhan yang diperlukan dalam menunjang hasil penelitian secara keseluruhan.
- 2) Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, namun karena masa pandemi dan berlakunya kebijakan PSBB mengakibatkan penulis tidak dapat mengumpulkan data dalam bentuk wawancara dengan pihak-pihak yang dapat mendukung hasil penelitian menjadi lebih baik.
- 3) Keterbatasan data yang tersedia mengakibatkan hasil penelitian hanya dapat diungkapkan secara *universal* atau umum.
- 4) Karena keterbatasan data yang tersedia secara *online*, peneliti kurang bisa menggambarkan kondisi secara rinci khususnya terkait berapa kerugian yang di dapat sektor pariwisata khususnya saat masa pandemi.
- 5) Karena topik penelitian yang dilakukan termasuk dalam sebuah fenomena baru, penelitian terdahulu yang seharusnya dapat digunakan sebagai referensi atau acuan masih terbatas.

## **REFERENSI**

- Anggarini, D. R. (2021). *Kontribusi Umkm Sektor Pariwisata Pada Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung 2020*. 9(2), 345-355.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. (2021). *Provinsi Lampung Dalam Angka 2021*.
- Bappeda Provinsi Lampung. (2020). *MUSRENBANG PROVINSI LAMPUNG TAHUN 2020*.

Artikel teks:

<http://bappeda.lampungprov.go.id/berita-musrenbang-provinsi-lampung-tahun-2020.html>

CNN Indonesia. (2021). Soal PSBB Jawa-Bali, Pemerintah Kenalkan Istilah PPKM

Artikel teks:

[https://www.cnnindonesia.com/nasional/20210107121756-20-590630/soal-psbb-jawa-bali-pemerintah-kenalkan-istilah-ppkm COVID-19](https://www.cnnindonesia.com/nasional/20210107121756-20-590630/soal-psbb-jawa-bali-pemerintah-kenalkan-istilah-ppkm-COVID-19). Wikipedia.

Artikel teks:

<https://translate.google.com/translate?u=https://en.wikipedia.org/wiki/COVID-19&hl=id&sl=en&tl=id&client=srp&prev=search>

DJPK Kemenkeu RI. (2021). *Laporan perkembangan ekonomi dan fiskal daerah*. 1-10.

Dwina, I. (2020). Melemahnya Ekonomi Indonesia Akibat COVID-19. *Program Studi Pendidikan IPS, FKIP Universitas Lambung Mangkurat*, 1-5. <https://www.kompasiana.com/dewilst08/5ebcb675097f3659853413b3/ekonomi-indonesia-menanggung-beban-COVID-19>

Haryoseno, I., Hidayatullah, M., Setiawati, Y., & Yualita, Y. (2018). *Kontribusi Pariwisata terhadap Perekonomian Lampung*.

Harefa, M. (2020). Dampak Sektor Pariwisata Terhadap Penerimaan Daerah Di Kabupaten Belitung. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 11(1), 65-77. [file:///C:/Users/A409M/Downloads/Referensi minimal 3/1487-4295-1-PB \(2\).pdf](file:///C:/Users/A409M/Downloads/Referensi%20minimal%203/1487-4295-1-PB%20(2).pdf)

Hidayat, Ali A.N. (2021). Dampak Pandemi, Kadin: Kerugian Sektor Pariwisata Rp 10 T Selama 2020. [Bisnis.tempo.co](https://bisnis.tempo.co).

Artikel teks:

<https://bisnis.tempo.co/read/1422053/dampak-pandemi-kadin-kerugian-sektor-pariwisata-rp-10-t-selama-2020>

Hutabarat, R. V. (1992). Pengaruh Pengembangan Pariwisata pada Perekonomian Indonesia: Suatu Pendekatan Model IO dan SAM. *Disertasi. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor*.

Kemenparekraf. (2020). *Laporan Akuntabilitas Kinerja Kemenparekraf/Baparekraf*. [Kemenparekraf.Go.Id](https://www.kemenparekraf.go.id), iii. <https://www.kemenparekraf.go.id/post/laporan-akuntabilitas-kinerja-kemenparekrafbaparekraf>

Kementrian Kesehatan RI. (2020). Pedoman Pencegahan dan Pengendalian Coronavirus Disease. Direktorat Jenderal Pencegahan dan Pengendalian Penyakit, 1-136.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2020). Info Infeksi Emerging Kementerian Kesehatan RI [Internet]. 2020 [updated 2020 March 30; cited 2020 March 31].

Available from:

<https://infeksiemerging.kemkes.go.id>

Kristo, K., & Sopiana, Y. (2020). Analisis Dampak Sektor Pariwisata terhadap Kesejahteraan Pedagang di Kota Banjarmasin. *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan*, 3(2), 551-569.

Lai, C.-C., Shih, T.-P., Ko, W.-C., Tang, H.-J., & Hsueh, P.-R. (2020). Severe acute respiratory syndrome coronavirus 2 (SARS-CoV-2) and corona virus disease-2019 (COVID-19): the epidemic and the challenges. *International Journal of Antimicrobial Agents*. 55(3), 105924.

Lampung. Wikipedia Bahasa Indonesia, Ensiklopedia Bebas

Artikel teks:

<https://id.wikipedia.org/wiki/Lampung>

Nurhadi, F. (2014). Strategi Pengembangan Pariwisata Oleh Pemerintah Daerah Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) (Studi Pada Dinas Pemuda, Olahraga, Kebudayaan Dan Pariwisata Kabupaten Mojokerto). *Jurnal Administrasi Publik Mahasiswa Universitas Brawijaya*, 2(2), 325-331.

Pandemi COVID-19. Wikipedia Bahasa Indonesia

Artikel teks:

[https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi\\_COVID-19](https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_COVID-19)

Persada, C. (2019). *Pariwisata cerdas, paradigma baru dalam perencanaan pembangunan pariwisata menuju lampung berjaya*. 31-41.

Pratiwi, Fuji. (2020). Dampak COVID-19, Destinasi Wisata di Lampung Tutup. [Republika.co.id](http://Republika.co.id)

Artikel teks:

<https://www.republika.co.id/berita/q7ybpm457/dampak-COVID19-destinasi-wisata-di-lampung-tutup>

(diakses pada 14 Juli 2021)

Putri, R. N. (2020). Indonesia dalam Menghadapi Pandemi COVID-19. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 20(2), 705. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v20i2.1010>

Qadarochman, N. (2010). Analisis Penerimaan Daerah Dari Sektor Pariwisata Di Kota Semarang Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya. *Skripsi*, 119.

Rahmi, Syarifah, 2018. (2018). PENGARUH JUMLAH KUNJUNGAN WISATAWAN , RESTORAN TERHADAP PENDAPATAN ASLI DAERAH SKRIPSI Oleh: Nama: Syarifah Naili Rahmi FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA.

Rikumahu, P. (2020). The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Competitiveness of the Tourism Industry. *Gorontalo Development Review*, 3(2), 126-139.

Rostiyati, A. (2013). Potensi Wisata Di Lampung Dan Pengembangannya. *Patanjala: Jurnal Penelitian Sejarah Dan Budaya*, 5(1), 144. <https://doi.org/10.30959/patanjala.v5i1.185>

Sofi, I. (2021). Mendorong Kemandirian Daerah Melalui Optimalisasi Pendapatan Asli Daerah. Direktorat Jenderal Perimbangan Keuangan (DJPK). [kemenkeu.go.id](http://kemenkeu.go.id)

Artikel teks :

<https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/mendorong-kemandirian-daerah-melalui-optimalisasi-pendapatan-asli-daerah/>

(diakses pada 14 Juli 2021)

Statistik, B. P.(2020). Laporan Perekonomian Indonesia 2020. *BPS-Statistics Indonesia*.

Subagyo, T., Emir, FS. (2020). Kolaborasi dan upaya bangkitkan pariwisata. [Antaraneews.com](http://Antaraneews.com)

Artikel teks:

<https://www.antaranews.com/berita/1776873/kolaborasi-dan-upaya-bangkitkan-pariwisata>

Sugihamretha, I. D. G. (2020). Respon Kebijakan: Mitigasi Dampak Wabah COVID-19 Pada Sektor Pariwisata. *Jurnal Perencanaan Pembangunan: The Indonesian Journal of Development Planning*, 4(2), 191–206. <https://doi.org/10.36574/jpp.v4i2.113>

Sukirno, S. (2002). Pengantar Teori Makroekonomi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Sutianto, Feby D. (2021). Kebut Pemulihan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, Ini Arahannya Jokowi ke Sandiaga. *Kumparan.com*

Artikel teks:

<https://kumparan.com/kumparanbisnis/kebut-pemulihan-pariwisata-dan-ekonomi-kreatif-ini-arahanannya-jokowi-ke-sandiaga-1uvQnp8JbiX/full> (diakses pada 14 Juli 2021)

Sutrisno, E. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana

Syamsuddin, S. (2021). Dampak COVID 19 Terhadap Target Dan Realisasi Penerimaan Pajak Hotel Dan Restoran Di Kota Makassar. *Journal of Business Administration (JBA)*, 1(1), 5. <https://doi.org/10.31963/jba.v1i1.2676>

Tosepu, R., Gunawan, J., Effendy, D.S., Ahmad, L.O.A.I., Lestari, H., Bahar, H., As fi an, P., (2020). *Correlation between weather and COVID-19 pandemic in Jakarta, Indonesia*. *Sci. Total Environ.*, 138436

Udayantini, K. D., Bagia, I. W., & Suwendra, I. W. (2015). Pengaruh jumlah wisatawan dan tingkat hunian hotel terhadap pendapatan sektor pariwisata di kabupaten buleleng periode 2010-2013. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, Jurusan Manajemen*, 3(1).

Undang-undang No. 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata

Artikel teks:

<https://jdih.kemenkeu.go.id/fullText/2009/10TAHUN2009UU.HTM>

Undang-Undang No. 23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah melalui artikel dari Jogloabang.com

Artikel teks:

<https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-23-2014-pemerintahan-daerah>

(diakses pada 29 November 2020)

Undang-Undang No.28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah

Artikel teks:

<https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2009/28tahun2009uu.htm>

Undang-Undang No.33 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan Antara Pemerintah Pusat dan Daerah

Artikel teks:

<http://www.djpk.kemenkeu.go.id/attach/post-uu-no-33-tahun-2004-tentang-perimbangan-keuangan-antara-pemerintah-pusat-dan-pemerintah-daerah/UU-228-263-UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 33 TAHUN 2004.pdf>

Undang-undang No. 34 Tahun 2000 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah

Artikel teks:

<https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2000/34TAHUN2000UU.HTM>

Wiguna, Tama. (2021). Menilik Perjalanan Satu Tahun COVID-19 di Lampung. [lampung.idntimes.com](http://lampung.idntimes.com)

Artikel teks :

<https://lampung.idntimes.com/news/lampung/tama-wiguna/menilik-perjalanan-satu-tahun-COVID-19-di-lampung/3> (Diakses pada 15 Juli 2021)

- Yurleni, Y. (2018). ANALISIS STRATEGI PROMOSI PARIWISATA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN ASLI DAERAH (PAD) DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (*Studi pada Dinas Pariwisata Kota Bandar Lampung* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).
- Zakiah, F. U. (2019). Pengaruh Sektor Pariwisata Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Pad) Dalam Membangun Infrastruktur Kota Bandar Lampung Ditinjau Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam Periode 2010-2017. *ペインクリニック学会治療指針* 2, 126(1), 1-7.
- Zulmi, F. (2018). Peranan Sektor Pariwisata Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Di Provinsi Lampung. *International Entrepreneurship*, 53(9), 1689-1699.

# DAMPAK PANDEMI COVID-19 PADA KINERJA KEUANGAN (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN BARANG KONSUMSI SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG LISTING DI BURSA EFEK INDONESIA)

Nurdiawansyah, Haninun, Aminah,  
& Tri Lestira Putri Warganegara,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung,  
Lampung, Indonesia

## ABSTRAK

Selama masa pandemi Covid-19, ada sejumlah sektor bisnis yang disebut-sebut defensif atau tahan terhadap krisis, beberapa diantaranya adalah perusahaan barang konsumsi. Kondisi Perekonomian Indonesia pada saat ini menjadi kunci untuk mengukur keberhasilan suatu negara dalam mempertahankan perekonomiannya, terutama pada masa pandemi covid-19 yang membuat perekonomian dunia terpuruk, tidak sedikit dari perusahaan perusahaan raksasa yang gulung tikar dan tidak sedikit pula karyawan yang di PHK dari perusahaan terkait dengan penurunan permintaan dan kesulitan bahan baku yang dialami oleh perusahaan. Namun tidak semua perusahaan mengalami keterpurukan, tercatat perusahaan teknologi yang listing di BEI banyak mengalami kenaikan dikarenakan sebagian besar masyarakat memanfaatkan teknologi dalam berbagai hal, sehingga membuat perusahaan teknologi berkembang pesat di era pandemi yang membuat sebagian besar masyarakat bekerja dari rumah karena Pembatasan Sekala Besar-besaran yang dilakukan oleh pemerintah. Jurnal ini membahas mengenai terjadinya indikasi



kinerja keuangan berdasarkan rasio Profitabilitas (NPM), Likuiditas (CR), Aktivitas (TATO) dan Rasio solvabilitas (DER) pada Perusahaan Barang Konsumsi yang listing di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018 sampai 2020 yaitu dari saat sebelum pandemi covid-19 melanda dunia.

Kata Kunci: Pandemi Covid-19, Kinerja Keuangan

## **PENDAHULUAN**

Pandemi Covid-19 mempengaruhi perekonomian secara luar biasa. Tahun 2019, seluruh dunia menghadapi penurunan ekonomi dan menyebabkan kontraksi yang sangat dalam karena hampir seluruh negara melakukan pembatasan mobilitas secara ketat. Bahkan banyak negara yang menerapkan *lockdown* yang memberikan konsekuensi pada perekonomian yang langsung merosot sangat tajam. Beberapa daerah di Indonesia merasakan dampak penurunan ekonomi karena adanya penurunan penjualan, modal, kesulitan bahan baku serta distribusi yang terhambat karena adanya Pembatasan Skala Besar-Besaran (PSBB) pada masa pandemic Covid-19.

Patut diakui bahwa pandemi Covid-19 telah membuat turunnya daya beli masyarakat. Dikarenakan publik telah mengurangi interaksi diluar ruangan untuk menekan persebaran pandemi. Dengan demikian, banyak konsumen yang kemudian menjaga jarak dan mengalihkan pembelian secara digital. Dampaknya banyak UMKM yang harus menutup usahanya karena menurunnya pembelian dan masih tergantung pada penjualan secara luar jaringan (*offline*). Sehingga beberapa sektor usaha yang belum beradaptasi secara digital pada akhirnya sangat terdampak hingga menutup gerainya. (Bambang Arianto, 2020). Covid telah membuat perekonomian Indonesia mengalami kemerosotan pada kuartal kedua tahun 2020 lalu, hingga GDP riil mengalami kontraksi dan nilainya menjadi Rp 2.590 triliun. (Kemenkeu.go.id).

Selama masa pandemi Covid-19, ada sejumlah sektor bisnis yang disebut-sebut defensif atau tahan terhadap krisis. Salah satunya adalah sektor barang konsumsi, khususnya yang bergerak di bisnis *fast moving consumer goods* (FMCG). Meskipun begitu,

merujuk laporan keuangan per kuartal III-2020, sejumlah emiten yang bergerak di sektor ini mencatatkan perlambatan kinerja. Produsen beras PT Buyung Poetra Sembada Tbk (HOKI) misalnya, pendapatannya merosot 23,6% year on year (yoy) menjadi Rp 936,57 miliar (<https://investasi.kontan.co.id/>).

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Covid-19**

Pada awal Desember 2019 muncul virus yang dikenal dengan nama Covid-19 di Wuhan, Tiongkok. Jenis virus ini cepat sekali menular dan menjangkiti, tidak hanya warga negara Tiongkok namun menyebar ke segala penjuru dunia termasuk Indonesia. Di Indonesia, kasus kematian pertama karena COVID-19 terjadi pada Maret 2020, setelahnya muncul korban-korban baru baik yang positif COVID-19, maupun PDP (Pasien Dalam Pengawasan) dan ODP (Orang Dalam Pengawasan). Hingga saat ini jumlah pasien yang positif terus meningkat (Covid-19, 2020). Covid-19 memiliki masa inkubasi 2-14 hari ditubuh manusia dengan keluhan menyerupai flu, mulai dari demam, batuk, pilek, nyeri dada, sesak napas, hingga pneumonia, sindrom gangguan pernapasan akut, sepsis, bahkan kematian (Widyasmoro, 2020). Pandemi tersebut menyebabkan Badan Moneter Internasional (IMF) memperkirakan akan terjadi perlambatan ekonomi global (Saraswati,2020).

### **Kinerja Keuangan**

Dalam sebuah perusahaan Kinerja keuangan merupakan salah satu hal terpenting baik bagi internal maupun eksternal. Dalam membahas sebuah penilaian tentang kinerja suatu perusahaan maka, laporan tentang keuangan menjadi salah satu kunci utama yang tidak dapat dilupakan.

Dalam pengukuran mengenai laporan keuangan akan sangat erat hubungannya dengan penilaian kinerja. Dengan adanya performing measurement atau kerap disebut sebagai pengukuran kinerja maka sebuah perusahaan dapat dilihat kualifikasi serta efektifitasnya. Maka diperlukan suatu penilaian kinerja keuangan akan menjadi sangat penting untuk melihat sebuah perusahaan

stabil atau tidaknya. Jika dilihat laporan keuangannya stabil, maka perusahaan tersebut bisa stabil dan akan lebih siap menghadapi era selanjutnya dengan tantangan-tantangan dan persaingan usaha yang semakin ketat. Artinya pandemic covid-19 sangat berpengaruh signifikan terhadap rasio keuangan.

### **Rasio Keuangan**

Rasio Keuangan atau *Financial Ratio* dikenal sebagai alat analisis keuangan yang digunakan untuk menilai kinerja suatu organisasi bisnis dan dilihat dari perbandingan data keuangan. Menurut Sujarweni (2019:71) pengukuran kinerja keuangan juga berarti membandingkan antara standar yang telah ditetapkan dengan kinerja keuangan yang ada dalam perusahaan. Ada 5 (lima) rasio yang digunakan dalam menilai kinerja keuangan perusahaan diantaranya rasio likuiditas, rasio solvabilitas/leverage, rasio aktivitas, rasio profitabilitas, dan rasio nilai pasar.

Rasio likuiditas menurut Sujarweni (2019:60) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek yang berupa hutang-hutang jangka pendek. Rasio ini terdiri dari (1) *current ratio* mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki, (2) *quick ratio* mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aktiva yang lebih likuid, (3) *cash ratio* mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan kas yang tersedia dan yang di simpan di bank, (4) *working capital to total assets ratio* menghitung likuiditas.

Rasio solvabilitas/*leverage* merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajiban baik jangka pendek maupun jangka panjang. Rasio ini terdiri dari (1) *total debt to equity ratio*/rasio hutang terhadap ekuitas merupakan perbandingan antara hutang- hutang dan menunjukkan kemampuan modal sendiri, untuk memenuhi seluruh kewajiban, (2) *debt to asset ratio*/rasio hutang terhadap total aktiva merupakan perbandingan antara total hutang dan total aset perusahaan, (3)

*long term debt to equity ratio* bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk utang jangka panjang, (4) *tangible assets debt coverage* besarnya aktiva tetap *tangible* yang digunakan untuk menjamin utang jangka panjang setiap rupiahnya, (5) *times interest earned ratio* besarnya jaminan keuntungan untuk membayar bunga utang jangka panjang (Sujarweni, 2019:61).

Rasio aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efektifitas penggunaan aktiva atau kekayaan perusahaan, seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang atau dibiayai oleh pihak luar. Rasio ini terdiri dari: (1) *total assets turnover* kemampuan dana yang tertanam dalam keseluruhan aktiva berputar pada suatu periode tertentu, (2) *receivable turnover* kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar pada periode tertentu (3) *average collection periode* periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang perusahaan. (4) *inventory turnover* kemampuan dana dalam *inventory* berputar pada suatu periode tertentu, (5) *working capital turnover* kemampuan modal kerja bersih berputar dalam suatu periode siklus kas, (6) *average day's inventory* periode menahan persediaan rata-rata atau periode rata-rata persediaan barang di gudang (Sujarweni, 2019:63).

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat imbalan atau perolehan (keuntungan) dibandingkan penjualan atau aktiva, rasio ini mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba yang hubungannya dengan penjualan yang diperoleh perusahaan. Rasio ini terbagi menjadi: (1) *gross profit margin* perbandingan antara penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan dengan tingkat penjualan, (2) *net profit margin* mengukur laba bersih sesudah pajak lalu dibandingkan dengan volume penjualan, (3) *earning power of total investment* mengukur kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bersih, (4) *rate of return for the owners* mengukur kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi seluruh pemegang saham biasa maupun saham preferen, (5) *operating income ratio* laba operasi

sebelum bunga dan pajak dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan, (6) *operating ratio* merupakan biaya operasi per rupiah penjualan, (7) *net earning power ratio* merupakan kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bersih (Sujarweni, 2019:64).

Sirait (2019:154) mengungkapkan analisis nilai pasar biasanya berlaku untuk perusahaan *go public*. Walaupun tidak dimuat pada laporan keuangan, rasio ini dapat menggambarkan posisi perusahaan dalam perdagangan korporasi/industri. Rasio didalamnya meliputi: (1) rasio penilaian pasar menunjukkan posisi perusahaan dalam perdagangan bersama/industri menurut persepsi masyarakat, (2) rasio pengaruh laba terhadap harga saham biasa/*price earnings ratio* mengukur pengaruh laba bersih terhadap harga pasar saham perusahaan, (3) rasio harga pasar saham mengukur seberapa jauh perbedaan harga pasar saham perusahaan dengan nilai buku, (4) rasio pembayaran dividen mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar dividen saham biasa dari laba bersih yang diperoleh perusahaan, (5) rasio hasil dividen menjelaskan prosentase dividen yang diberikan terhadap harga pasar saham.

Beberapa penelitian terdahulu yang meneliti tentang perbandingan kinerja keuangan perusahaan dengan kasus yang berbeda beda diantaranya yaitu penelitian Dewi dan Suryantini (2018), Romadoni (2020), Nugeraha, Mandra, dan Putra (2016), Mazaya dan daud (2020), Norhayati (2011), Elsiefy (2013). Pada penelitian ini memiliki perbedaan yang terletak pada kasus yang dihadapi dan juga sektor yang berbeda dari penelitian sebelumnya serta periode penelitian yang dilakukan pada tahun 2019 dan tahun 2020. Berdasarkan uraian tersebut maka dapat disusun hipotesis yang pertama yaitu *curent ratio* berbeda antara sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Hipotesis kedua yaitu *debt to assets ratio* berbeda anantara sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Hipotesis ketiga yaitu *total assets turnover* berbeda anantara sebelum dan saat

pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Hipotesis keempat yaitu *net profit margin* berbeda antara sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Hipotesis kelima yaitu *price earnings ratio* berbeda antara sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Dengan adanya hipotesis tersebut makatujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengauji dan menganalisis berpedaan kinerja keuangan sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2019 dan 2020.

### 3. Metode Penelitian

Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode statistik untuk mengetahui adanya perbedaan pada variabel-variabel penelitian. Penelitian ini juga merupakan gabungan penelitian deskriptif dan komparatif. Objek dalam penelitian ini dalah rasio likuiditas yang diproksikan dengan *current ratio*, rasio solvabilitas yang diproksikan dengan *debt to asset ratio*, rasio aktivitas yang diproksikan dengan *total assets turnover*, rasio profitabilitas yang diproksikan dengan *net profit margin* dan rasio nilai pasar yang diproksikan dengan *price earning ratio*. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman periode triwulan dua dan triwulan tiga tahun 2019 dan tahun 2020. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data internal berupa laporan keuangan perusahaan Barang konsumsi sub makanan dan minuman periode triwulan dua dan triwulan tiga tahun 2019 dan 2020. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah seluruh perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2020 dengan jumlah 29 perusahaan. Metode penentuan sampel menggunakan jenis *nonprobability sampling* dengan jenis

*purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dengan cara melakukan perhitungan dan kemudian menganalisis data dalam bentuk angka-angka dengan menggunakan uji beda *paired sample T-test*.

#### 4. Hasil Dan Pembahasan

Daftar perusahaan yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Daftar Perusahaan Sampel Penelitian**

No	Kode	Nama
1	ALTO	Tri Banyan Tirta Tbk
2	AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk.
3	BTEK	Bumi Teknokultura Unggul Tbk
4	BUDI	Budi Starch & Sweetener Tbk.
5	CAMP	Campina Ice Cream Industry Tbk.
6	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.
7	CLEO	Sariguna Primatirta Tbk.
8	DLTA	Delta Djakarta Tbk
9	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk.
10	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
11	IIKP	Inti Agri Resources Tbk
12	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk.
13	MGNA	Magna Investama Mandiri Tbk.
14	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk.
15	MYOR	Mayora Indah Tbk.
16	PCAR	Prima Cakrawala Abadi Tbk.
17	PSDN	Prasidha Aneka Niaga Tbk
18	ROTI	Nippon Indosari Corpindo Tbk
19	SKBM	Sekar Bumi Tbk
20	SKLT	Sekar Laut Tbk
21	STTP	Siantar Top Tbk.
22	ULTJ	Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk.

Sumber: IDX 2019-2020 (data diolah)

**Tabel 2**  
**Hasil Uji Normalitas**

Periode	Variabel	Prob	Nilai Prob.	Hasil
			terhadap	
			$\alpha=0.05$	
Sebelum	NPM (net profit margin)	0.128	0.05	Normal
Covid-19	CR (current ratio)	0.111	0.05	Normal
	TATO (total asset turnover)	0.215	0.05	Normal
	DER (debt to equity ratio)	0.254	0.05	Normal
Pada saat	NPM (net profit margin)	0.211	0.05	Normal
Covid-19	CR (current ratio)	0.200	0.05	Normal
	TATO (total asset turnover)	0.187	0.05	Normal
	DER (debt to equity ratio)	0.322	0.05	Normal

Sumber: Data yang diolah dengan SPSS 22, 2021

Berdasarkan uji normalitas diatas dapat dilihat bahwa semua data terdistribusi secara normal dengan hasil keseluruhan nilai prob > 0.05.

**Tabel 3**  
**Analisis Kinerja Keuangan**

Hipotesis	Variabel	Prob	Nilai Prob. terhadap $\alpha=0.05$	Ket
H1	Terdapat perbedaan NPM ( <i>net profit margin</i> ) Sesudah Pandemi Covid-19	0.032	0.05	Diterima
H2	Terdapat perbedaan CR ( <i>Current ratio</i> ) sesudah pandemic Covid-19	0,044	0.05	Diterima
H3	Terdapat perbedaan TATO ( <i>Total asset turnover</i> ) sesudah pandemic covid-19	0.002	0.05	Diterima
H4	Terdapat perbedaan DER ( <i>Debt toequity ratio</i> ) sesudah pandemic covid-19	0.332	0.05	Ditolak

Sumber: data yang diolah dengan SPSS 22, (2021)



Dari data tersebut dengan menggunakan Wilcoxon signed ranks test semua rasio keuangan mendapatkan nilai probabilitas yang signifikan  $\alpha < 0.05$  sehingga H1, H2, H3 diterima karena berada pada taraf signifikansi 5% pada periode setelah pandemic covid-19 dan untuk H4 ditolak karena memiliki nilai signifikan  $>0.05$ .

### **Curent ratio sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI**

Pada hasil analisis hipotesis variabel *current ratio* menunjukkan hasil bahwa *curent ratio* tidak berbeda secara signifikan. Jumlah nilai rata-rata industri rasio lancar yang dimiliki perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman ini sebelum dan saat terjadi pandemi covid-19 mengalami penurunan. Jika dianalisis lebih dalam perusahaan yang mengalami penurunan dari tahun 2019 ke tahun 2020 sebanyak 22 perusahaan dari total 29 perusahaan, sedangkan sisanya berjumlah 7 perusahaan baru masuk list Bursa Efek Indonesia di tahun 2019 dan 2020. Hal ini yang mengakibatkan pandemi covid-19 tidak terlalu membawa dampak besar bagi perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman ditinjau dari *curent rasionya*. Menurunnya jumlah *curent ratio* diakibatkan oleh besarnya kewajiban lancar perusahaan dibandingkan aset lancar yang dimiliki oleh perusahaan. Apabila nilai aktiva lancar yang dimiliki perusahaan lebih rendah daripada kewajiban lancar menunjukkan bahwa perusahaan kurang mampu membayar hutang jangka pendeknya. Para investor dapat menggunakan pertimbangan ini untuk mengetahui seberapa likuid suatu perusahaan. Sehingga investor dapat memahami kinerja keuangan perusahaan dalam jangka pendek kedepannya.

### **Debt to assets ratio sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI**

Pengujian hipotesis pada variabel *debt to assets ratio* dengan menggunakan *software* SPSS versi 24 menunjukkan hasil terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan saat terjadinya

pandemi covid-19. Pada umumnya perusahaan yang memiliki *debt to assets ratio* yang tinggi dapat dikatakan perusahaan dalam keadaan yang tidak sehat. Pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman ini jumlah rasio hutang terhadap aktiva masih dalam kategori yang tinggi karena melebihi standar pada umumnya. Namun jumlah rata-rata industrinya pada tahun sebelum terjadi pandemi covid-19 tidak terlalu besar. Sedangkan pada tahun setelah terjadi pandemi covid-19 jumlahnya meningkat lebih banyak. Jika diakumulasi terdapat 19 perusahaan yang mengalami peningkatan dari tahun 2019 ke tahun 2020 kemudian sisanya sebanyak 15 justru mengalami penurunan. Perusahaan yang memiliki nilai diatas rata-rata pada tahun 2019 dimana tahun ini belum terjadi covid-19 di Indonesia berjumlah 14 perusahaan, sedangkan pada tahun 2020 sebanyak 10 perusahaan. Dari jumlah tersebut memang tahun 2020 lebih baik dari tahun 2019, namun dikarenakan rata-rata industri barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman pada tahun 2020 mengalami peningkatan maka pada periode saat terjadi pandemi covid-19 ini justru semakin buruk. Hal inilah yang menjadi alasan *debt to asset ratio* perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman berbeda anantara sebelum pandemi dengan saat terjadi pandemi covid-19.

### **Total assets turnover sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI**

Pada variabel *total assets turnover* menunjukkan hasil berbeda dari sebelum pandemi covid-19 dan saat terjadinya pandemi covid-19. Jika perputaran total aset yang rendah maka perusahaan dikategorikan memiliki aset yang berlebih karena aset tersebut tidak digunakan semaksimal mungkin untuk menghasilkan penjualan. Jumlah nilai rata-rata perputaran aktiva yang dimiliki oleh perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman ini mengalami penurunan, jumlahnya tidak lebih dari 0,5 baik antara sebelum terjadinya pandemi covid-19 dengan saat terjadi pandemi covid-19. Artinya dari satu rupiah aset yang dimiliki perusahaan hanya mampu menciptakan setengah penjualan. Maka dari nilai ini

sudah terlihat jelas bahwa banyak aset yang masih menganggur dan tidak memiliki manfaat untuk menghasilkan *revenue*. Jika diakumulasi terdapat dua puluh dua perusahaan mengalami penurunan sedangkan sisanya berjumlah dua belas mengalami kenaikan. Dari selisih antara kenaikan dan juga penurunan ini sangat jauh sebanyak sepuluh perusahaan. Maka dapat disimpulkan bahwa memang terdapat perbedaan yang besar pandemi covid-19 ini terhadap perputaran aktiva perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman.

### **Net profit margin sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI**

Hasil perhitungan pada variabel *net profit margin* dengan uji *paired sample t-test* dengan menggunakan *software* SPSS versi 21 pada penelitian ini menunjukkan bahwa terjadi perbedaan yang signifikan antara sebelum terjadinya pandemi covid-19 dengan saat terjadinya pandemi covid-19. Jika margin laba bersih ini tinggi maka semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan oleh penjualan bersih suatu perusahaan. Dari hasil rata-rata umum margin laba bersih yang telah dihitung, ternyata perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman pada tahun 2019 dan tahun 2020 memang tidak bisa menghasilkan laba, ditunjukkan dari hasil perhitungan yang minus. Terlebih lagi pada tahun 2020 perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman semakin memburuk, Jika diakumulasi terdapat 22 perusahaan yang mengalami penurunan dan sisanya sebanyak 12 perusahaan justru mengalami peningkatan, kemungkinan hal ini terjadi karena adanya dampak pandemi covid-19 yang mengakibatkan perusahaan tidak bisa berjalan normal seperti biasanya. Sehingga pendapatan yang dihasilkan juga tidak mampu menutupi beban yang dikeluarkan oleh perusahaan saat beroperasi. Dari perbandingan rata-rata umum margin laba bersih ini sudah terlihat jelas memang terjadi perbedaan. Hal ini dikuatkan dengan hasil pengujian *paired sample t-test* menggunakan *software* SPSS versi 21 yang menunjukkan

bahwa memang terjadi perbedaan yang signifikan antara sebelum dan saat terjadinya pandemi covid-19.

**Price earnings ratio sebelum dan saat pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI**

Pada hasil analisis *paired sample t-test* dengan menggunakan *software* SPSS versi 22 menunjukkan hasil *price earnings ratio* tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan saat terjadinya covid-19. Semakin tingginya *price earnings ratio* maka akan semakin bagus untuk perusahaan karena dapat mencerminkan prospek yang bagus dimasa mendatang. Dari hasil pengujian yang menunjukkan ternyata tidak terdapat perbedaan antara sebelum terjadi pandemi covid-19 dengan saat terjadi pandemi covid-19 ini disebabkan karena harga pasar saham perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang semakin menurun. Walaupun besarnya harga saham tidak lebih kecil dari laba per lembar saham, namun hal ini menyebabkan *price earning ratio* semakin kecil. Dari jumlah rata-rata industri, perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang mengalami penurunan lebih banyak dari kenaikan pada tahun 2019 ke tahun 2020 sehingga nilai *price earnings ratio* cenderung sedikit. Hal ini tentu membuat para investor enggan untuk berinvestasi karena dianggap tidak memberikan prospek yang bagus bagi para pemegang saham. Jumlah perusahaan yang mengalami penurunan mencapai 22 perusahaan dari total keseluruhan 29 perusahaan, kemudian sisanya mengalami kenaikan. Walaupun selisih antara kenaikan dan juga penurunannya tergolong banyak namun perusahaan yang memiliki nilai *price earning ratio* diatas rata-rata industri pada tahun 2019 hanya 7 perusahaan sedangkan tahun 2020 hanya 9 perusahaan saja. Dari selisih tersebut hanya berbeda 2 perusahaan. Maka hal inilah yang menyebabkan *price earning ratio* tidak berbeda antara sebelum pandemi covid-19 dengan saat terjadi pandemi covid-19.

## 5. Kesimpulan Dan Saran

Berdasarkan hasil analisis mengenai Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19 (Studi kasus Pada Perusahaan Barang Konsumsi Sub yang Terdaftar di BEI) dengan metode pengujian uji beda *paired sample t-test* maka dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) *Curent ratio* tidak berbeda antara sebelum dan saat terjadinya pandemi covid-19 pada perusahaan Barang Konsumsi sub sektor makanan dan minuman periode 2019 dan 2020. *Curent ratio* merupakan salah satu pertimbangan yang digunakan oleh investor untuk mengetahui tingkat kestabilan perusahaan, sedangkan bagi kreditor sebagai alat ukur perusahaan dalam melunasi hutangnya. Jika rasio ini tinggi dianggap perusahaan memiliki kekuatan keuangan yang stabil dalam jangka pendek. (2) *Debt to assets ratio* berbeda antara sebelum terjadi pandemi covid-19 dengan saat terjadi pandemi covid-19 pada perusahaan Barang Konsumsi sub sektor makanan dan minuman periode 2019 dan 2020. Rasio hutang terhadap aset perusahaan yang digunakan sebagai pertimbangan para investor dalam mengukur kesehatan perusahaan dalam jangka panjang. Pada dasarnya rasio hutang terhadap aset ini digunakan untuk mengetahui jumlah aset yang dibiayai oleh hutang. Semakin tinggi nilai rasio hutang terhadap aset maka semakin besar pula kemungkinan perusahaan tidak mampu menyelesaikan kemampuan jangka panjangnya. (3) *Total assets turnover* perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman berbeda antara sebelum terjadi covid-19 dengan saat terjadi covid-19. *Total assets turnover* digunakan untuk mengetahui perputaran aset perusahaan sehingga para investor dapat mengetahui seberapa efektif perusahaan dalam memanfaatkan asetnya. (4) *Net Profit Margin* berbeda antara sebelum terjadi pandemi covid-19 dengan saat terjadinya pandemi covid-19 pada perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman tahun 2019 dan 2020. *Net profit margin* digunakan para investor untuk mengetahui tingkat keuntungan yang akan diperoleh dari suatu perusahaan dari laba bersih yang dihasilkan. (5) *Price earnings ratio* perusahaan barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman tidak berbeda anantara sebelum dan saat terjadinya

pandemi covid-19 pada perusahaan Barang Konsumsi sub sektor makanan dan minuman. *Price earnings ratio* digunakan oleh para investor untuk memprediksi nilai saham perusahaan dimasa yang akan datang, apakah saham dari perusahaan tersebut menguntungkan atau tidak.

## DAFTAR PUSTAKA

Arianto, Bambang (2020). “Pengembangan UMKM Digital dimasa Pandemi Covid-19” ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 6.

Drs. Nafarin M, M.M (2005). “Pendekatan Siklus Akuntansi dan Pajak untuk perusahaan industri dan dagang”, Ghalia Indonesia: Jakarta.

Website <https://accurate.id/akuntansi/pengertian-kinerja-keuangan/> Selasa, 7Juni 2021 Pukul 08.00 WIB

Saraswati, Henny (2020). “Dampak Covid-19 Terhadap Pasar Saham Di Indonesia”. ISSN 2654-4369., Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Dewantara; Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Website <http://idx.co.id/> Senin, 6 Juni 2021 Pukul 12.35 WIB.

Website <https://duwitmu.com/saham/bursa-efek-indonesia/> Selasa 7 Juni 2021 Pukul 09.00 WIB

Nurmasari, I. (2020). Dampak Covid-19 terhadap perubahan harga saham dan volume transaksi (Studi kasus pada PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk). Jurnal Sekuritas, 3(3), 230-236. <http://dx.doi.org/10.32493/skt.v3i3.5022>

Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2002. Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen. Yogyakarta: BPFE.

Febriyanti, Galuh Artika (2020), “Dampak Pandemi Covid-19 terhadap harga saham dan aktivitas volume perdagangan (Studi Kasus saham LQ-45 di Bursa Efek Indonesia), Indonesian Accounting Journal Vol 2, Number 2, 204-214

Website <https://dosenakuntansi.com/macam-macam-rasio>, Senin, 6 Juni 2021 Pukul 07.05 WIB

# ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI TOKO FATIKAH DENGAN METODE SOFT SYSTEM METHODOLOGY (SSM)

**Vonny Tiara Narundana, Ajeng Puspaka Yuwono**

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Bandar Lampung

Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.26, Labuhan Ratu, Kedaton, 35142,  
Bandar Lampung, Indonesia

E-mail:

[vonny.tiara@ubl.ac.id](mailto:vonny.tiara@ubl.ac.id)

[ajeng.17011143@student.ubl.ac.id](mailto:ajeng.17011143@student.ubl.ac.id)

## ABSTRAK

Toko Fatikah adalah toko pakaian wanita muslimah yang terletak di Jalan Tanjung Pinang No.11 Pasar Tengah Bandar Lampung. Dalam menjalankan usahanya Toko Fatikah dihadapkan pada masalah penurunan peningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pemasaran yang diterapkan dalam upaya meningkatkan penjualan yang tepat. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Teknik penumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan penyebaran kuesioner pada Toko Fatikah. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis Soft System Methodology (SSM) dengan tools yaitu Analytical Hierarchy Process (AHP). Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang efektif berdasarkan tools Analytical Hierarchy Process dengan pengolahan data dihasilkan strategi pemasaran diantara alternatif

yang ada, mempunyai skor nilai tertinggi yaitu 0,348 yang berada pada kualifikasi tertinggi yaitu mengikuti trend pasar yang diminati konsumen.

**Kata Kunci: Peningkatan Penjualan, Strategi Pemasaran, Analitical Hierarchy Process.**

## **PENDAHULUAN**

Model/fashion kekinian yang sangat bervariasi, ialah suatu hal yang unik untuk di teliti bagaimana perkembangannya. Perkembangan tersebut yang menyebabkan naik turun nya daya beli masyarakat terhadap produk-produk pasar. Dengan melihat perkembangan fashion yang semakin pesat, banyaknya pengusaha-pengusaha baru yang menimbulkan persaingan, ketat pada dunia fashion.

Fashion tidak hanya merupakan sebuah kebutuhan, tetapi juga merupakan life style. Memikirkan tiap musimnya banyak macam-macam ide baru yang bermunculan melalui berbagai perancang fashion/pakaian yang sangat kreatif sehingga mudah untuk terjun dikalangan masyarakat, jadi tidak heran jika setiap tahunnya trend di dunia fashion selalu berubah-ubah dan membuat pecinta fashion atau life style penasaran setengah mati. Mutu penyajian barang pada pelanggan dan demi menggapai sasaran perusahaan, sehingga aktivitas pemasaran disetujukan tolak ukur setiap perusahaan. Di sebuah bisnis agar sukses atau berhasil kita harus menentukan apa saja yang membuat bisnis kita berhasil, salah satunya yaitu, Jangan takut untuk maju, berhubungan baik dengan orang lain dan pastikan tentukan target bisnis yang ingin kita jalankan.

Fungsi dari perusahaan yaitu pastinya mempunyai banyak tujuan, karena perusahaan guna hadir untuk memenuhi kebutuhan ekonomi masyarakat. Tujuannya,yaitu memanfaatkan berbagai macam penyediaan produk dan/jasa yang berkualitas tinggi dan bersamaan mengejar keuntungan berdasarkan cara yang diolah perusahaan. Kualitas produk dan harga produk mempunyai peranan penting dalam menentukan keputusan pembelian atas suatu produk. Toko Fatikah memiliki berbagai produk yang cukup banyak dan berkualitas. Untuk dapat bersaing dengan toko grosir lai, maka Toko



Fatikah harus mampu memberikan harga yang sesuai dengan kantong pelajar mahasiswa dan masyarakat menengah kebawah. Hal ini bertujuan untuk menguasai dan merebut pelanggan pasar, jadi pelanggan dapat mengenal dan mengingat produk-produk yang ditawarkan oleh Toko Fatikah tersebut. Pada umumnya menggunakan satuan promosi inilah bagian industry berupaya mengenali Toko Fatikah menggunakan strategi pendekatan Konsumen, promosi penjualan, penjualan online/grup, Medsos penjualan personal dan penjualan langsung.

Harga yang diproduksi oleh Toko Fatikah cukup bersaing dengan toko lainnya, karena ini toko grosir yang tentunya konsumen membeli untuk dijual Kembali, maka Toko Fatikah pun dengan produk yang sejenis dan kualitas produk yang sama dikelasnya, dia harus berfikir keras agar konsumen tetap loyal dengan pendekatan konsumen yang baik dan menghargai keinginan konsumennya agar tetap berlangganan. Agar usaha tetap bersaing dengan usaha lain yang menerbitkan barang yang sama dikelasnya yang berkualitas, sehingga perusahaan tetap wajib berupaya mengatur perusahaannya sebaik-baiknya. Sehingga pembeli/pelanggan tetap loyal agar pelanggan tidak beralih pada Toko grosir yang lain. Konsumen/pelanggan merupakan bagian yang sangat penting bagi seorang pengusaha, karena hal tersebut yang mampu mengembangkan sebuah bisnis.

Berikut ini adalah harga barang yang diproduksi oleh Toko Fatikah

**Tabel 1. Daftar produk dan harga produk**

No.	Nama Produk	Harga
1.	Gamis Pesta Bahan Brokat	Rp. 280.000
2.	Gamis Syar'i	Rp. 250. 000
3.	Gamis Muslimah	Rp. 75.000
4.	Tunik Sifon	Rp. 60.000
5.	Tunik Jeans	Rp. 65.000
6.	Kemeja	Rp. 50.000
7.	Blose	Rp. 65.000

8.	Belted Top	Rp. 60.000
9.	Celana Jeans Pensil	Rp. 110.000
10.	Celana Jeans High waist	Rp. 105.000
11.	Rided Jeans	Rp. 102.000
12.	Celana Jogger Cargo Pants	Rp. 67.000
13.	Celana Baggy Pants	Rp. 50.000
14.	Jumpsuit	Rp. 78.000
15.	Rok Plisket	Rp. 60.000
16.	Rok Span Hitam	Rp. 55.000
17.	Rok Tutu	Rp. 85.000
18.	Rok Jeans	Rp. 97.000
19.	Atasan Bokak/kebaya	Rp. 89.000
20.	Kain Lilit	Rp. 65.000

Sumber: Toko Fatikah Bandar Lampung, 2020

Memahami perilaku konsumen tentunya merupakan hal krusial bagi perusahaan manapun sebelum menjual atau menawarkan suatu produk. Jika suatu perusahaan gagal dalam menganalisis bagaimana pelanggan akan merespon produk tertentu, perusahaan ini pasti akan menghadapi kerugian. Jadi jika perusahaan bisa memahami teori dan konsepnya dengan baik, hal ini dapat membantu memasarkan produk atau layanan bisnis yang dijalankan sukses. Kualitas produk dan harga produk mempunyai peranan penting dalam menentukan keputusan pembelian atas suatu produk. Maka kita sebagai pemilik usaha dituntut untuk memaksimalkan pemasaran dengan strategi yang pas untuk meningkatkan penjualan. Jika kita melakukan kesalahan dalam strategi pemasaran yang kita lakukan tidak dipungkiri kita akan mengalami penurunan penjualan, sepi pelanggan, bahkan kita tidak dapat mempromosikan barang kita Kembali, jika konsumen tidak tertarik lagi.

Berdasarkan latar belakang di atas, sehingga peneliti dapat berpendapat konflik yang di dapat membentuk tumpuan dalam pengkajian ini yaitu: Bagaimana strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan di Toko Fatikah di Bandar Lampung?

Tujuan dari Penelitian ini adalah mencari tahu strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan di Toko Fatikah di Bandar Lampung.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Strategi yaitu suatu Tindakan yang sifatnya terus meningkat dan didasarkan sudut pandang pelanggan dimasa depan yang diharapkan mereka. Sehingga strategi nyaris sering dimulai segala sesuatu yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Dengan segala pendukung yang ada disekitar, prinsip yang setara dengan pendapat yang logis, yaitu baik guna menentukan anggaran, memiliki system untuk memperoleh bentuk pencapaian secara efektif dan efisien.

Strategi menurut para ahli:

1. Menurut David (2010) manajemen strategi ialah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang menampakkan sebuah organisasi mencapai tujuannya.

### **Pemasaran**

1. Menurut Keller dan Kotler dalam Fandy Tjiptono (2016) yaitu bagaimana mengenali dan menumbuhkan kebutuhan manusia dan sosial, merupakan makna terbaik sekilas dari pemasaran yaitu memuaskan keinginan secara komersial.
2. Irawan dan Basu Swasta (2008) suatu system aktivitas bisnis yang difokuskan akan merencanakan, menargetkan harga, mempromosikan, dan mengirimkan produk dan jasa kepada pembeli.

### **Manajemen Strategi**

1. Menurut David (2013), Manajemen strategi ialah sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasikan, mengevaluasi keputusan lintas fungsi memungkinkan organisasi dapat mencapa tujuannya.
2. Menurut Stephen P. Robbins-Mary Coulter (2010) Manajemen strategi ialah apa yang manajer lakukan untuk mengembangkan strategi organisasi, ini adalah tugas penting yang melibatkan

semua fungsi manajemen dasar perencanaan, pengorganisasian, memimin, dan pengendalian.

### **Strategi Pemasaran**

1. Fandy Tjiptono (2017) strategi pemasaran yaitu program yang menguraikan harapan perusahaan hendak berdampak atas berbagai kegiatan ataupun rencana pemasaran mengenai penawaran barang atau gerakan barangnya dipasar sasaran spesifik.
2. Suharyono dan Yudi (2010) strategi pemasaran ialah rangka kegiatan berkepanjangan yang menuntun semua kegiatan teknis dalam pemasaran dimana berdasarkan untuk semangat demi memenuhi kepentingan pelanggan.

### **Soft System Methodology (SSM)**

Secara umum menerima digolongkan dua model berfikir secara system yaitu serba system keras (*hard system thinking*) dan berfikir serba system lunak (*soft system thinking*). Keduanya mempunyai persamaan terpaut bersama ide awal perihal sistem dan rupa system, melainkan tidak menjadi suatu tumpukkan (*the whole*) mempersoalkan kelengkapan yang luwes yang memiliki ciri emergent property, yaitu daya tampung untuk melancarkan tujuan keseluruhan, struktur bertingkat, interkorelasi dan control. SSM lebih dahulu dipergunakan untuk membantu menyelesaikan persoalan yang sedemikian kompleks dan menyangkut banyak stakeholder di sebuah bidang manajemen. Jenis pada SSM yaitu alat intelektual untuk mempelajari keadaan realita yang dianggap problematis (epistemology). Definisi SSM menurut para ahli:

Menurut Barusman (2017), Soft System Methodology ialah sejenis metodologi guna mengarahkan landasan akan pelaksanaan metode, sehingga kemungkinan yang akan melangsungkan pada posisi persoalan yang memungkinkan tak tersusun, ketika perlindungan koneksi sedikitnya serupa bermanfaat dengan penelusuran wujud dan membalas pertanyaan perihal apa yang wajib kita buat sama pentingnya dengan menentukan dengan cara apa melancarkannya (Jackson,2003).

## **Analitychal Hierarchy Process (AHP)**

Menurut Barusman (2017), AHP merupakan jenis penunjang suatu keputusan yang dimajukan oleh Thomas L. Saaty. jenis pendukung keputusan ini hendak melepaskan persoalan multi faktor atau multi kriteria yang canggih menjadi suatu hierarki, menurut Saaty (1993), hirarki diartikan menjadi suatu perwakilan dari sebuah konflik yang kompleks pada suatu struktur multi level dimana level pertama adalah pencapaian yang diikuti level factor, kriteria, sub kriteria dan selanjtnya kebawah hingga level akhir dari alternatif.

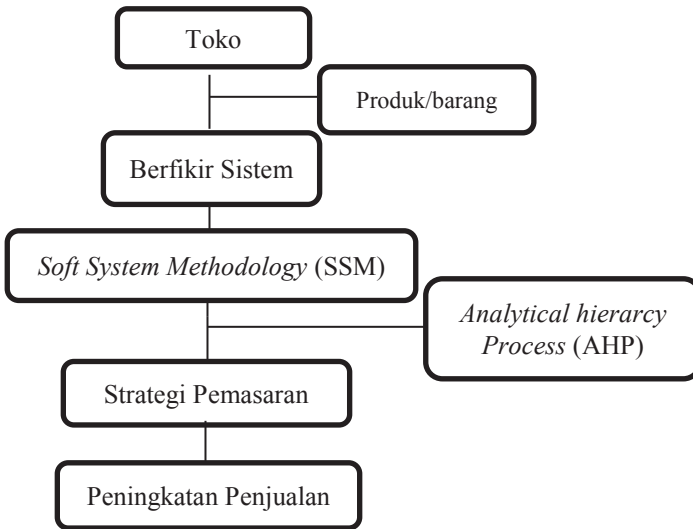
Metode pengumpulan kesimpulan untuk dasarnya ialah memastikan alternatif apa yang terbaik. Seakan-akan melangsungkan pembentukan permasalahan, pemastian alternatif pemutusan kualitas, barang kali untuk variable aleatori, pemutusan kualitas persyaratan pengkhususan mengenai waktu, dan penekanan atas resiko.

Peralatan utama AHP yaitu mempunyai sealiran hirarki fungsional dengan input istimewanya pencapaian manusia. Bersama hirarki, sesuatu masalah kompleks dan tak terkontruksi merusak dalam berkelompok dan ditata menjadi suatu bentuk hirarki. Keunggulan Analytical Hierarchy Process (AHP)

Keunggulan AHP dibandingkan dengan lainnya ialah

1. Sistem yang berhirarki, menjadi pengaruh untuk standart nan diseleksi, tiba dengan subkriteria yang sangat berarti
2. Menjumlahkan Validitas pada fase keterbukaan.
3. Diperhitungkan daya stabil/kestabilan output Analisa sensibilitas pengutipan suatu keputusan.

## KERANGKA PEMIKIRAN



**Gambar 1. Kerangka Pemikiran**

Jadi alur dari penelitian ini ialah dimulai lantaran terjadi menurunnya tingkat penjualan pada Toko Fatikah di Bandar Lampung, untuk meningkatkan penjualannya dibutuhkan pemasaran yang akurat. Oleh karena itu bahwa berkenan dianalisis dua strategi pemasaran yaitu Metode Soft System Methodology (SSM) menggunakan tools Analytical Hierarchy Process (AHP), Dilakukan untuk mengetahui posisi Toko Fatikah dari segi tingkat perkembangan pasar dan pangsa pasar dilaksanakan pesaingnya, meskipun AHP dilakukan berdasarkan analisis dari kelemahan, kekuatan, peluang, dan risiko pada Toko Fatikah memadankan lawannya. Setelah dilakukan analisis diharapkan akan lebih mudah didapatkan strategi pemasaran yang dapat dilakukan Toko Fatikah berlandaskan dua opsi metode tersebut, yang dapat dipergunakan untuk meningkatkan penjualan Toko Fatikah di Bandar Lampung.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis Penelitian ini dalam pengambilan data yang berhubungan permasalahan yang ditemukan dalam penelitian ini dengan cara:

#### **1) Penelitian Kepustakaan**

Percobaan ini dilakukan demi mempelajari mengambil data dan informasi beragam referensi dan karya ilmiah dari beragam asal muasal yang mampu digunakan menjadi tujuan konsep dalam penyusunan penelitian ini.

#### **2) Penelitian Lapangan**

Penelitian ini dilakukan dengan kehidupan yang sebenarnya dengan terjun langsung ke objek penelitian untuk menemukan secara spesifik dan realistis tentang sesuatu yang sedang terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Pada penelitian ini Teknik pengumpulan data yang dipergunakan ialah dengan cara:

#### **1) Pemantauan/Observasi**

Peneliti melakukan penelitian dengan pengamatan secara langsung Toko Fatikah di Bandar Lampung untuk mendapatkan sejumlah informasi yang dibutuhkan dan melakukan pencatatan terhadap data yang diperoleh

#### **2) Wawancara**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan strategi bisnis yaitu untuk mendapatkan sejumlah informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Wawancara dilakukan secara terstruktur, artinya peneliti sudah terlebih dahulu membuat konsep pertanyaan yang sesuai, dan akan dijawab oleh pengelola Toko Fatikah.

#### **3) Kuisioner**

Suatu Teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analisis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi yang bisa

terpengaruh oleh system yang diajukan atau oleh system yang sudah ada

#### 4) Narasumber

Merupakan dari beberapa orang yang akan diajukan pertanyaan dalam pembuatan konsep pertanyaan yang akan diajukan kepada narasumber.

### **Desain Penelitian**

Searah oleh makna objek kebijakan dan peluang yang ada untuk penelitian ini, bahwa desain penelitian yang dipergunakan pada penelitian ini yaitu desain penelitian deskriptif. Makna dari penelitian deskriptif ini ialah untuk merancang deskripsi khayalan atau gambaran selaku terstruktur *factual* dan tepat pada bagian fakta-fakta, sifat-sifat beserta ikatan antara petunjuk yang diselidiki.

### **Metode Analisis**

Metode analisis yang dipergunakan peneliti untuk penyusunan ini ialah metode analisis Kualitatif.

Menurut Sugiyono (2010), penelitian kualitatif merupakan tata cara penyusunan yang berdasarkan atas pemikiran post positivisme. Metode ini dipergunakan kepada peneliti demi perihal obyek yang natural, semacam pesaingnya percobaan dimana peneliti ialah sebagai instrument rahasia. Pemulihan sampel asal informasi yang dilakukan secara purposive dan snowball, Teknik pengumpulan dengan (gabungan)/ tri-anggulasi, analisis data yang bersifat induktif atau kualitatif.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Pembobotan Penentu Prioritas Peningkatan Penjualan.**

Bagian ini akan membahas pembobotan penentu prioritas kepuasan pelanggan yang telah di rangkum dalam bentuk kuisioner yang telah di isi oleh informan kedalam bentuk tabel perbandingan berpasangan yaitu:



**Berdasarkan Pembobotan Kriteria Internal dan Eksternal:  
Tabel.2 Bobot penilaian Kriteria**

Alternatif Peningkatan Penjualan	Internal (L: 0,820)	Eksternal (L: 0,180)
Meningkatkan Kualitas Produk	0,132	0,163
Promosi Via Internet	0,284	0,350
Mengadakan Diskon	0,219	0,213
Mengikuti Trend Pasar yang diminati konsumen	0,365	0,273

Sumber: data diolah, 2021

Menurut data diatas, data bobot penilaian internal dan eksternal yaitu internal lebih prioritas kepada mengikuti trend pasar yang diminati konsumen dengan bobot 0,365 dan eksternal prioritas kepada promosi via internet dengan bobot 0,350.

**Pembobotan Berdasarkan Sub-Kriteria Internal dan Eksternal**

Berikut Pembobotan penilaian sub-kriteria penentuan prioritas peningkatan penjualan pada Toko Fatikah di Bandar Lampung bisa diperhatikan dalam tabel 3. Dari data penilaian sub-kriteria internal dapat diketahui yaitu dengan masing-masing internal ialah produk, promosi, dan anggaran memiliki bobot tertinggi. Maka dari itu yang lebih diprioritaskan dalam sub-kriteria internal ialah anggaran pada alternatif promosi via internet dengan jumlah bobot yang lebih besar yaitu 0,470.

**Tabel.3 Bobot Penilaian Sub-kriteria Internal**

Alternatif Peningkatan Penjualan	Produk (L: 0,687)	Promosi (L: 0,163)	Anggaran (L: 0,150)
Meningkatkan Kualitas Produk	0,116	0,148	0,184
Promosi Via Internet	0,254	0,264	0,470
Mengadakan Diskon	0,200	0,295	0,181
Mengikuti Trend Pasar yang diminati konsumen	0,430	0,293	0,165

Sumber: data diolah, 2021

**Tabel.4 Bobot Penilaian Sub-kriteria Eksternal**

Alternatif Peningkatan Penjualan	Pelanggan (L: 0,240)	Trend Pasar (L: 0,760)
Meningkatkan Kualitas Produk	0,312	0,115
Promosi Via Internet	0,183	0,404
Mengadakan Diskon	0,109	0,247
Mengikuti Trend Pasar yang diminati konsumen	0,396	0,233

Sumber: data diolah, 2021

Dari data penilaian sub-kriteria eksternal diatas menjelaskan bahwa dari masing-masing alternatif yaitu pelanggan dan trend pasar memiliki bobot tertinggi masing-masing. Maka dapat disimpulkan bahwa yang lebih diprioritaskan ialah trend pasar dengan alternatif promosi via internet dengan bobot 0,404.

### Hasil Analisis Data Deskriptif

Pada pembobotan nilai ini dengan melihat tujuan utama penelitiannya yaitu peningkatan penjualan yang kemudian mempunyai kriteria dan memiliki sub kriteria dari masing-masing kriteria kemudia akan keluar hasil alternatif prioritas yang diprioritaskan dari para narasumber yaitu sebagai berikut:

**Tabel.5 Bobot Alternatif Prioritas Peningkatan Penjualan**

Alternatif prioritas peningkatan penjualan	Bobot
Meningkatkan Kualitas Produk	0,138
Promosi Via Internet	0,296
Mengadakan Diskon	0,218
Mengikuti Trend Pasar Yang Diminati Konsumen	0,348

Sumber: data diolah, 2021

Berdasarkan hasil data yang didapat dari analisis oleh peneliti alternatif prioritas yang paling diprioritaskan oleh responden para ahli yaitu dalam meningkatkan, mengikuti trend pasar yang diminati konsumen dengan nilai sebesar (0,348), selanjutnya promosi via internet dengan nilai (0,296), kemudian mengadakan diskon dengan nilai (0,218) dan meningkatkan kualitas produk yaitu (0,138). Selama ini Toko Fatikah menggunakan caranya yaitu meningkatkan kualitas produk untuk meningkatkan pendapatan, dan toko fatikah masih bertahan menggunakan cara tersebut, akan tetapi pendapatan Toko Fatikah di Bandar Lampung belum mengalami kenaikan, berikut adalah penjelasan dari data diatas

1. Mengikuti Trend Pasar yang diminati konsumen alternatif prioritas pertama untuk mencapai peningkatan penjualan pada Toko Fatikah di Bandar Lampung karena dengan adanya trend pasar yang diminati konsumen maka barang tersebut akan menaikkan produk di toko fatikah di Bandar Lampung
2. Promosi Via Internet, prioritas kedua untuk mencapai peningkatan penjualan menggunakan promosi via internet, maka bisa mempermudah para konsumen ataupun masyarakat guna mengenal dan mengerti barang kita.
3. Mengadakan diskon alternatif prioritas ketiga untuk mencapai peningkatan penjualan pada Toko Fatikah di Bandar Lampung. Mengadakan diskon yang dilakukan dengan memberikan produk yang terbaik secara individu maupun kelompok untuk memberikan produk yang baik pula, agar toko fatikah lebih dikenal masyarakat.

4. Meningkatkan kualitas produk, yaitu prioritas keempat untuk mencapai tingkat penjualan toko fatikah di Bandar Lampung dengan cara mengetahui konsumen lebih menyukai model/fashion apa yang diinginkan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berlandasan dari hasil pembahasan yang sudah dicapai dapat disimpulkan bahwa Strategi utama untuk mencapai peningkatan penjualan pada Toko Fatikah di Bandar Lampung adalah dengan cara Mengikuti Trend Pasar yang Diminati Konsumen. Berdasarkan hasil analisisnya pula diperlukannya bahwa toko Fatikah masih perlu dikembangkan. Toko Fatikah akan Mengikuti Trend Pasar/apa yang diminati konsumen dengan era kini atau era yang akan datang. Karena perkembangan jaman akan menentukan perkembangan fashion, maka sebagai perusahaan yang baik kita harus memahami yang diminati konsumen. Hal ini terlihat dari analisis yang dilakukan dengan menggunakan metode/tools Analytical Hierarchy Process (AHP).

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang diberikan adalah:

1. Berdasarkan data analisis dari hasil penelitian, Toko Fatikah di Bandar Lampung, sebaiknya memilih Trend Pasar Yang diminati Konsumen, untuk mencapai peningkatan penjualan dimana melalui trend pasar inilah Toko Fatikah akan berkembang mengikuti jaman/fashion yang diminati masyarakat
2. Selain itu sesuai alternatif prioritas selanjutnya untuk mencapai peningkatan penjualan juga tetap harus berusaha kreatif mungkin untuk mempromosikan produk Via Internet agar konsumen tertarik, dan terciptanya komunikasi yang baik untuk menyampaikan tentang produk Toko Fatikah di Bandar Lampung dengan baik.
3. Selanjutnya mengadakan diskon, untuk mencapai peningkatan penjualan, memberikan diskon yang terbaik secara individu maupun kelompok untuk memberikan produk yang baik pula, agar Toko Fatikah lebih dikenal masyarakat.

4. Meningkatkan kualitas produk, alternatif ke empat untuk mencapai tujuan yaitu peningkatan penjualan dengan cara memberikan barang yang bernilai bersama harga yang sesuai dengan pelajar, dan produk yang real atau sesuai yang diinginkan pelanggan.
5. Selain itu, model fashion Muslimah wanita tidak akan dianggap kuno, melainkan dengan perkembangan di era digital seharusnya Toko Fatimah harus lebih Peka apa yang trend dari jaman ke jaman.

## REFERENSI

- Barusman, M Yusuf (Ed). (2017). *Soft System Methodology (ssm) Solusi Untuk Kompleksitas Manajemen*. Universita Bandar Lampung. Lampung.
- Barusman, M. Y. S., & Redaputri, A. P. (2021). Analisis Strategi Bisnis Marley's Cafe Coffee and Resto Bandar Lampung.
- Barusman, M. Yusuf S, Redaputri, Appin Purisky. 2018. "Decision Making Model of Electric Power Fulfillment in Lampung Province Using Soft System Methodology". *International Journal of Energy Economics and Policy Universitas Bandar Lampung (Vol.8•Issue1•2018128)* <https://www.econjournals.com/index.php/ijeep/article/view/5932>
- Barusman, M.Y.S., Margono, M., & Redaputri, A.P. 2019. "Design Of Excellent Service Model on Department of Population and Civil Registration in City of Metro, Indonesia". *International Journal of Research in Business and Social Science (2147-4478)*, 8(2), 52-60.
- Basu Swasta, Dharmesta dan Irawan, (2008) *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.
- David, F. R. (2010). *Manajemen Strategi: Konsep*. Jakarta: Salemba Empat edisi 12.
- David, Fred R. 2011. *Strategic Management: Concepts and Cases*. Edition 13th Pearson Education
- Dunan, H., Habiburrahman, H., & Angestu, B. (2020). Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Love Shop Boutique di Bandar Lampung. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 11(1).

- Fandy, Tjiptono. 2016. *Service, Quality & satisfaction*. Yogyakarta. Andi.
- . 2014. *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian)*. Yogyakarta. Andi.
- Hutama, H. J., & Suliantoro, H. (2015). Analisis Dan Perumusan Strategi Pemasaran Pada Ukm Batik Jawa Anggun Pekalongan Menggunakan Analisis SWOT dan AHP. *Industrial Engineering Online Journal*, 4(2).
- Kereh, F., Tumbel, A. L., & Loindong, S. S. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Motor Yamaha Mio Pada Pt. Hasjrat Abadi Outlet Yamaha Sam Ratulangi. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 6(2).
- Munadi, F. A., Ekonomi, F., & Gunadarma, U. (2008). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Kendaraan Motor pada CV Turangga Mas Motor. *Journal of Economics*, 1-14.
- Robbins, P. Stephen dan Mary Coulter. 2010. *Manajemen*, diterjemahkan oleh Bob Sabran, Wibi Hardani. Erlangga:Jakarta.
- Saaty, Thomas L.1993. *The Analytical Hierarchy Process: Planning, Priority Setting, Resource Allocation*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Pers.
- Schuler, R.S dan Jackson, S.e. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia; Menghadapi Abad Ke-21*. Edisi Ke-enam. Jakarta: Erlangga
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sumadyo, M. (2016). Penggunaan Teknik Analisis dalam Pengembangan Sistem Informasi Menggunakan Soft System Methodology (SSM). *Penelitian Ilmu Komputer Sistem Embedded dan Logic*, 4(1), 155734.

# STRATEGI BISNIS DI ERA PANDEMI COVID 19 PADA ESKA APPAREL DI BANDAR LAMPUNG

Selfia Alke Mega<sup>1\*</sup>, Ardhana Prameswari<sup>2</sup>, Nurdiawansyah<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung

\*Email : [selfia@ubl.ac.id](mailto:selfia@ubl.ac.id),

[nurdiawansyah@ubl.ac.id](mailto:nurdiawansyah@ubl.ac.id)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi bisnis di era pandemic covid 19 untuk meningkatkan penjualan pada Toko Eska Aparrel di Bandar Lampung. Masalah yang ada pada toko Eska Apparel adalah terjadi penurunan pendapatan usaha Toko Eska Apparel dari bulan Oktober 2019 sampai September 2020 dengan penurunan rata-rata sebesar 1,76%. Ini bisa jadi dikarenakan pemilihan strategi yang kurang tepat, seperti industri tidak terlalu memanfaatkan media sarana promosi. Karena itu, strategi bisnis yang tepat diperlukan, agar industri dapat meningkatkan penjualan barangnya. Sumber data adalah kuisisioner dan wawancara serta dokumentasi pada Eska Apparel. Metode pengambilan data yaitu data primer yang dilakukan melalui pengamatan, studi dokumentasi dan kuesioner. Hasil riset ini menunjukkan bahwa selalu memberikan potongan harga dan bonus untuk memperbanyak pembelian oleh pelanggan, memperbanyak sosialisasi kelebihan barang yang dipasarkan dengan mengadakan pameran ataupun melalui media advertensi, dan membuat hubungan yang baik dengan pembeli melalui penjualan kualitas serta ketersediaan barang yang dijual

**Kata Kunci** : Pandemi Covid 19, Strategi Bisnis, dan Penjualan

## PENDAHULUAN

Kasus pertama virus corona masuk Indonesia pada awal 2020. Virus ini mungkin masih asing bagi masyarakat Indonesia pada satu tahun yang lalu. Tidak ada yang menyangka bahwa penyakit yang pertama kali ditemukan di Wuhan ini akan menjadi pandemi yang menyebar dengan cepat secara global. Kini, hampir seluruh negara di dunia memiliki kasus virus corona.

Pandemi Covid-19 membawa perubahan yang signifikan pada berbagai sektor, termasuk industri fashion. Dengan ditandai munculnya beragam tren yang begitu cepat dan dinamis, menyesuaikan kondisi di masa pandemi.

Perubahan tren fashion harus segera ditangkap oleh para pelaku usaha yang dituntut untuk terus menyesuaikan strategi bisnis sehingga dapat beradaptasi mengikuti sekaligus menjawab kebutuhan tren yang sedang digemari oleh masyarakat. Pada masa awal kemunculan pandemi, penjualan pakaian merosot tajam karena masyarakat memiliki prioritas yang lebih penting dibandingkan dengan berbelanja produk fashion. Namun, seiring berjalannya waktu, trend fashion terus berkembang dan beradaptasi mengikuti perubahan gaya hidup masyarakat.

Objek penelitian ini pada Eska Apparel yang berada di Jl. Panglima Polim no.24, Bandar Lampung, yang menjual produk fashion berupa pakaian berbahan jersey. Owner dari usaha ini bernama Sigit Kurniawan, beliau menggunakan namanya sendiri untuk branding. Usaha ini didirikan tahun 2017, di tahun berikutnya penjualan mengalami fluktuatif. Jersey merupakan salah satu barang yang bisa dibuat dan dijual secara massal. Pada saat ini, sudah banyak kita temui usaha yang menjual jersey. Usaha ini menjadi kebutuhan orang untuk menunjang kegiatan di bidang olahraga mereka. Di Bandar Lampung sendiri usaha jersey sudah mulai berkembang.. Sigit Kurniawan membangun usaha ini awalnya karena ia adalah orang yang aktif dalam bidang futsal dan sepak bola yang mengharuskan ia memakai jersey, tetapi kecewa dengan kualitas yang tidak mumpuni serta biaya yang lumayan tinggi, ia memutuskan untuk mendesain dan membuat jerseynya sendiri



kemudian menawarkan kepada teman-temannya sampai akhirnya menjadi bisnis.

Keunggulan yang dimiliki toko Eska Apparel yaitu bahan berkualitas, full service, dan desain bias menyesuaikan keinginan pelanggan (sesuai request). Barang yang dibuat oleh pemilik toko mengambil keuntungan kurang lebih 20%. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh periset, Toko Eska Apparel memiliki keunggulan yang dikenal oleh masyarakat Bandar Lampung karena menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga murah khususnya di daerah Labuhan Ratu, karena sudah berpengalaman usahanya kurang lebih 3 tahun, sehingga toko ini mendapatkan kepercayaan dari pelanggan, kemudian letaknya juga yang berada dipinggir jalan memudahkan para pelanggan untuk menjangkaunya.

Pada penelitian ini virus covid 19 menjadi alasan untuk menganalisis strategi bisnis dalam penjualan karena pandemic covid 19 berdampak signifikan pada penurunan dalam penjualan fashion di Eska Apparel.

Dalam hal ini kita dapat melihat jumlah perkembangan pelanggan Toko Eska Apparel dalam satu tahun terakhir di bulan Oktober 2019 – September 2020 dilihat dari table perkembangan pelanggan dibawah ini :

**Tabel 1.2**  
**PerkembanganBarang Terjual Toko Eska Apparel Dalam 1 tahun**  
**Terakhir**

No	Bulan	Jumlah	Perkembangan
		pelanggan (orang)	%
1	Oktober 2019	40	-
2	November 2019	50	25
3	Desember 2019	40	-20
4	Januari 2020	35	-12,5
5	Februari 2020	42	20
6	Maret 2020	40	-4,76
7	April 2020	40	0
8	Mei 2020	35	-12,5
9	Juni 2020	35	0
10	Juli 2020	35	0
11	Agustus 2020	40	14,28
12	September 2020	30	-25
Jumlah		462	
Rata-rata			-1,40

Sumber :Toko Eska Apparel 2020 (data diolah 2020)

Berdasarkan kesimpulan tabel 1.2 diatas dapat diketahui pada bulan Oktober 2019 sampai dengan September 2020 mengenai perkembangan pelanggan Pada toko Eska Apparel berfluktuasi dan cenderung menurun dengan jumlah rata-rata sebesar 1,40 persen. Selain data jumlah pelanggan diatas peneliti juga menyajikan data jumlah pendapatan selama satu tahun yaitu mulai dari bulan Oktober 2019 hingga September 2020 maka bisa dilihat dari data pendapatanToko Eska Apparel dibawah ini :

**Tabel 1.3**  
**Pendapatan TokoEska Apparel April 2018 – Maret 2019**

No	Bulan	Pendapatan (Rp)	Perkembangan Pendapatan	Perkembangan pendapatan
1	Oktober 2019	7.250.000		
2	November	9.125.000	1.875.000	25,86
3	Desember 2019	7.250.000	-1.875.000	-20,54
4	Januari 2020	6.500.000	-750000	-10,34
5	Februari 2020	7.500.000	1.000.000	15,38
6	Maret 2020	7.250.000	-250.000	-3,33
7	April 2020	7.000.000	-250.000	-3,44
8	Mei 2020	6.500.000	-500.000	-7,14
9	Juni 2020	6.250.000	-250.000	-3,85
10	Juli 2020	6.500.000	250.000	4
11	Agustus 2020	7.250.000	750.000	11,53
12	September 2020	5.250.000	-2000.000	-27,58
Jumlah		83.625.000	-2.000.000	-19,46
				-1,76

Sumber: TokoEska Apparel 2020 (data diolah 2020)

Berdasarkan kesimpulan tabel 1.3 diatas bahwasannya dapat diketahui pada bulan Oktober 2019 – September 2020 mengenai pendapatan Toko Eska Apparel berfluktuasi dan cenderung menurun dengan jumlah rata-rata 1,76%.

**Tabel 1.4**  
**Nama Toko dan Harga Barang pesaing Toko Eska Apparel**

No	Nama toko	Harga
1	Eska Apparel	Rp. 175.000 - Rp.225.000
2	Statech Apparel	Rp. 130.000 - Rp.165.000
3	Hugo Sport	Rp.125.000 - Rp. 185.000

Sumber : toko eska apparel, statech, hugo sport (data diolah 2020).

Berdasarkan tabel 1.3 diatas kita bisa mengetahui biaya barang toko Eska Apparel, Statech Apparel, dan Hugo port. Harga barang jersey yang dijual oleh toko Eska Apparel di Bandar Lampung masih terjangkau oleh masyarakat, sesuai dengan kualitas yang disediakan.

## **KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS**

Bagi Rangkuti (2014) Strategi bidang usaha ini pula selalu diucap strategi fungsional, karena strategi tersebut akan mengarah pada fungsi aktivitas manajemen, seperti strategi penjualan, strategi pembuatan atau strategi fungsional, strategi alokasi objek, strategi keagenan dan strategi yang berkaitan dengan masalah keuangan.

Bagi Moekijat “Dalam Buku Kamus Sebutan Ekonomi” yang menerangkan kalau “selling” melaksanakan pemasaran merupakan sesuatu kegiatan dengan tujuan mencari pelanggan, mempengaruhi serta memberikan petunjuk supaya pelanggan bisa membiasakan kebutuhannya dengan barang yang ditawarkan dan melangsungkan kesepakatan Tentang harga preferensial kedua belah pihak “2011: 488”.

## **METODE PENELITIAN**

Dalam menganalisis strategi bisnis di penelitian ini menggunakan alat Analisis Swot (strength, weakness, opportunity, threat). Menurut Rangkuti (2014) : “Analisa SWOT merupakan pengenalan bermacam aspek dengan cara analitis buat merumuskan strategi industri”. Jenis riset ini dilaksanakan melalui pendekatan *library research*/riset pustaka dan *field research*/riset lapangan. Desain riset ini adalah deskriptif, yaitu desain riset yang dilaksanakan dengan tujuan mencarivariabel, satu atau lebih variabel yang berhubungan dengan variabel lain (Sugiyono, 2008).

Riset ini menggunakan metode analisa kualitatif, yaitu metode untuk menganalisa data dengan menggunakan penalaran dan penelaahan yang berdasar pada pendekatan teoritis. Jika ada data berupa angka-angka, sifat analisa hanya terbatas pada pemberian informasi, menilai suatu, mengevaluasi data angka tersebut lalu melakukan penafsiran dan membuat kesimpulan. Adapun alat analisa yang digunakan dalam riset ini yaitu analisi SWOT (strength,

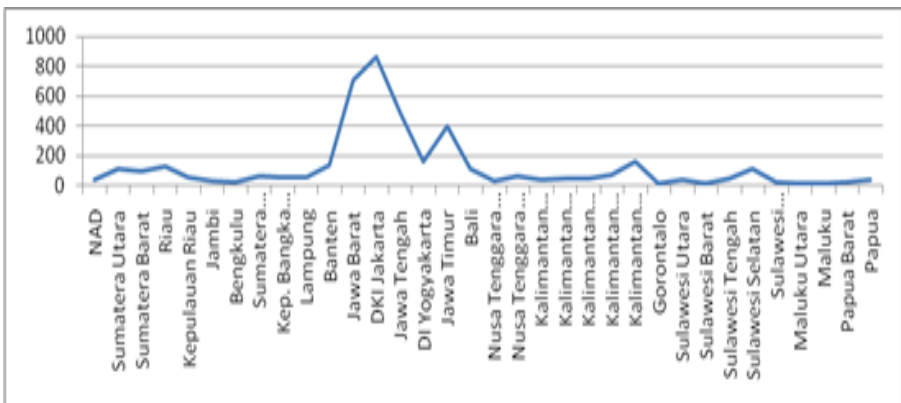
weakness, opportunity, and threat). Dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 : pandemic covid 19 berdampak negative pada penjualan di Eska Apparel Bandar lampung

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Penyebaran virus covid 19 di Indonesia terus mengalami kenaikan dari berbagai sisi yang terkonfirmasi positif covid 19. Provinsi DKI Jakarta merupakan provinsi yang teratas dalam penyebaran covid 19 sebanyak 862.643 diikuti oleh Provinsi lain di Indonesia.

**Gambar 1: Grafik Penyebaran Virus Covid-19 di Indonesia tahun 2020**



Penelitian ini telah melakukan uji analisa dengan Analisa Internal (Internal Factors Analysis Summary) sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Beban Internal Eska Apparel di Bandar Lampung**

No	Pernyataan	Beban
<b>Kekuatan-Strenght</b>		
1	Barang berkualitas bagus	0.20
2	Barang selalu tersedia	0.20
3	Diskon dari industry	0.10
4	Barang yang dijual berbahan tebal dan kuat	0.15
<b>Kelemahan-Weakness</b>		
1	Promosi yang kurang	0.10
2	Tenaga pemasaran tidak cukup	0.15
3	Letakterpencil	0.05
4	Letak tidak strategis	0.05
<b>Total</b>		<b>1.00</b>

Sumber : Data diolah, 2020.

**Tabel 4.2**  
**Nilai Internal Eska Apparel di Bandar Lampung**

No	Pernyataan	Nilai
<b>Kekuatan-Strenght</b>		
1	Barang berkualitas bagus	3
2	Barang selalu tersedia	3
3	Diskon dari industry	2
4	Bahan barang yang tebal dan kuat	3
<b>Kelemahan-Weakness</b>		
1	Promosi yang kurang	2
2	Tenaga pemasaran tidak cukup	2
3	Letakterpencil	3
4	Letak tidak strategis	3

Sumber : Data diolah, 2020.

Pada table 4.1, menunjukkan Beban Internal pada Eska Apparel dilihat dari Kekuatan (strength) dan Kelemahannya (weakness), dengan total beban Internal sebesar 1.00. Sedangkan pada table 4.2, menunjukkan hasil uji analisa berupa nilai Internal dari Kekuatan (strength) dan Kelemahan (weakness) pada Eska Apparel di Bandar Lampung.

**Tabel 4.3**  
**IFAS Eska Apparel di Bandar Lampung**

No	Faktor-faktor Internal	Beban	Nilai	Beban x Nilai
Kekuatan-Strenght				
1	Barang berkualitas bagus	0.20	3	0.60
2	Barang selalu tersedia	0.20	3	0.60
3	Diskon dari industri	0.10	2	0.20
4	Bahan barang yang tebal dan kuat	0.15	3	0.45
Sub Total		0.65		1.85
Kelemahan-Weakness				
1	Promosi yang kurang	0.10	2	0.20
2	Tenaga pemasaran tidak cukup	0.15	2	0.30
3	Letakterpencil	0.05	3	0.15
4	Letak tidak strategis	0.05	3	0.15
Sub Total		0.35		0.80
Total		1.00		2.65

Sumber : Data dioalah, 2020

Pada table 4.3, menunjukkan hasil uji IFAS pada Eska Apparel dilihat dari Kekuatan (strength) dan Kelemahannya (weakness) dari Beban X Nilai dengan total hasil dari Kekuatan (strength) sebesar 1,85 sedangkan dari Kelemahan (weakness) beban x nilai mendapat total hasil 2,65.

Penelitian ini telah melakukan uji analisa dengan Analisa Eksternal (Eksternal Factors Analysis Summary) sebagai berikut :

**Tabel 4.4**  
**Beban Eksternal Eska Apparel di Bandar Lampung**

No	Pernyataan	Beban
<b>Peluang-opportunity</b>		
1	Mempunyai banyak pelanggan setia	0.15
2	Pelanggan kerap membeli barang dalam kuantitas besar	0.15
3	Mempunyai hubungan baik dengan pelanggan	0.15
4	Banyak pelanggan yang menyukai jersey	0.15
<b>Ancaman-Threat</b>		
1	Mempunyai banyak kompetitor	0.15
2	Kemiripan dalam barang jersey	0.10
3	Kompetitor rajin melaksanakan promosi	0.10
4	Kompetitor mempunyai letak yang lebih strategis	0.05
<b>Total</b>		<b>1.00</b>

Sumber : Data diolah, 2020.

**Tabel 4.5**  
**Nilai Eksternal Eska Apparel di Bandar Lampung**

No	Pernyataan	Nilai
<b>Peluang-opportunity</b>		
1	Mempunyai banyak pelanggan setia	3
2	Pelanggan kerap membeli barang dalam kuantitas besar	2
3	Mempunyai hubungan baik dengan pelanggan	4
4	Banyak pelanggan yang menyukai jersey	4
<b>Ancaman-Threat</b>		
1	Mempunyai banyak kompetitor	2
2	Kemiripan dalam barang jersey	2
3	Kompetitor rajin melaksanakan promosi	2
4	Kompetitor mempunyai letak yang lebih strategis	3

Sumber : Data diolah, 2020.



Pada table 4.4, menunjukkan Beban Eksternal pada Eska Apparel dilihat dari Peluang (Opportunity) dan Ancaman (Threat), dengan total beban Eksternal sebesar 1.00. Sedangkan pada table 4.5, menunjukkan hasil uji analisa berupa nilai Eksternal dari Peluang (Opportunity) dan Ancaman (Threat) pada Eska Apparel di Bandar Lampung.

**Tabel 4.6**  
**EFAS Eska Apparel di Bandar Lampung**

No	Faktor-faktor Eksternal	Beban	Nilai	Beban x Nilai
<b>Peluang-opportunity</b>				
1	Mempunyai banyak pelanggan setia	0.15	3	0.45
2	Pelanggan kerap membeli barang dalam kuantitas besar	0.15	2	0.30
3	Mempunyai hubungan baik dengan pelanggan	0.15	4	0.60
4	Banyak pelanggan yang menyukai jersey	0.15	4	0.60
Sub Total		0.60		1.95
<b>Ancaman-Threat</b>				
1	Mempunyai banyak kompetitor	0.15	2	0.30
2	Kemiripan dalam barang jersey	0.10	2	0.20
3	Kompetitor rajin melaksanakan promosi	0.10	2	0.20
4	Kompetitor mempunyai letak yang lebih strategis	0.05	3	0.15
Sub Total		0.40		0.85
Total		1.00		2.80

Sumber : Data dioalah, 2020.

Pada table 4.6, menunjukkan hasil uji EFAS pada Eska Apparel dilihat dari Peluang (Opportunity) dan Ancaman (Threat) dari Beban X Nilai dengan total hasil dari Peluang (opportunity) sebesar 1,95 sedangkan dari Ancaman (Threat) beban x nilai mendapat total hasil 2,80.

### Analisa SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat)

**Tabel 4.7**  
**Matrik SWOT Eska Apparel di Bandar Lampung**

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Strength :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Barang berkualitas baik</li> <li>2. Barang selalu tersedia</li> <li>3. Potongan harga yang sering diberikan industri</li> <li>4. Bahan barang yang tebal dan kuat</li> </ol>	<p>Weakness :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Promosi yang kurang</li> <li>2. Tenaga pemasaran tidak cukup</li> <li>3. Letak terpencil</li> <li>4. Letak yang tidak strategis</li> </ol>
<p>Opportunity:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempunyai banyak pelanggan yang setia</li> <li>2. Pelanggankeras membeli barang dalam kuantitas besar</li> <li>3. Memiliki hubungan baik dengan pelanggan</li> <li>4. Banyak pelanggan yang menyukai jersey</li> </ol>	<p>Strategi Strength-Opportunity :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Selalu memberikan potongan harga dan bonus untuk pelanggan agar pembelian barang dalam kuantitas besar lebih sering</li> <li>2. Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan melalui <i>quality control</i> dan ketersediaan barang</li> <li>3. Meningkatkan sosialisasi keunggulan barang melalui pameran atau media promosi</li> </ol>	<p>Strategi Weakness-Opportunity :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lakukan promosi untuk menarik lebih banyak pelanggan</li> <li>2. Meningkatkan tenaga penjualan untuk menjangkau segmen pasar yang belum tersentuh</li> <li>3. Membangun kerja sama dengan beberapa influencer agar mempromosikan jersey yang akan dapat meningkatkan penjualan</li> </ol>

Threat : 1. Banyaknya kompetitor 2. Kemiripan dalam barang jersey 3. Kompetitor kerap melaksanakan promosi 4. Kompetitor mempunyai letak yang lebih strategis	Strategi Sstreght- Threat : 1. Meningkatkan kualitas dan mutu barang 2. Melakukan riset pasar guna mencari biaya yang dibuat kompetitor 3. Menjaga ketersediaan danmemperbanyak stok jersey agar pelanggan tidak menunggu lama	Strategi Weakness- Threat : 1. Meningkatkan aktivitas promosi melalui tenaga pemasaran 2. Membuka tempat baru yang dapat dijangkau oleh pembeli dengan mudah
---	--	---

Sumber : Data diolah, 2020.

### **SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

Berdasarkan penelitian ini, hasilnya bisa disimpulkan bahwa pandemic covid 19 berdampak negative pada penjualan di ESKA APPAREL Bandar lampung. Semua elemen bangsa ini harus mematuhi protocol kesehatan yang telah dianjurkan oleh pemerintah termasuk didalamnya untuk melakukan vaksinasi secara lengkap agar dapat terkontrol penyebaran virusnya. Riset ini terbatas pada ESKA APPAREL di Bandar lampung, diharapkan selanjutnya penelitian ini memperluas ruang lingkupnya. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy) yang merujuk pada dunia industri terdapat pemimpin pasar dan urutan selanjutnya disebut penantang pasar (market Challenger).

## DAFTAR PUSTAKA

- Afuah, Allan. (2004). *Business model: A Strategic Management Approach*. McGraw-Hill, New York
- A.Pearce, John II, Richard B.Robinson, Jr. 2014. *Manajemen strategi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Basu Swastha dan Irawan. 2003. "Manajemen Pemasaran Modern". (Edisi kedua). Cetakan ke sebelas. Yogyakarta : Liberty Offset
- Basu Swastha. 2008. *Menejemen Pemasaran Modern*. (edisi 2), yogyakarta : Penerbit Liberty-Yogyakarta
- Bilung.(2016). *Analisa SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor Honda pada CV. Semoga Jaya di Area Muara Wahau Kabupaten Kutai Timur*. Universitas Mulawarman :ejournal administrasibisnis
- David, Fred R. 2014. *AnalisaSWOT :Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- David, Fred. R. 2016. *Manajemen Strategik*, Alih Bahasa Alexander Sindoro, Prehallindo, Jakarta.